



GAME CHANGERS

Detrás de cada gran solución de ARRIS hay un equipo de expertos, todos trabajando hacia un objetivo común: el éxito de nuestros clientes. Es por esto que los proveedores de servicios alrededor del mundo nos confían sus activos más preciados: sus redes de video, voz y datos que son la columna vertebral de su negocio. En conjunto, el equipo de ARRIS ha estado innovando soluciones para la industria de las comunicaciones y entretenimiento durante más de 60 años - y solo estamos comenzando...

LA GENTE DE ARRIS - INVENTANDO EL FUTURO

Septiembre 2014 | Año 19 | # 235

40 años Prensario Internacional

www.prensario.net

Televisión • Plataformas Digitales • Licensing



RAI AMSTERDAM
CONVENTION CENTER
AMSTERDAM - NETHERLANDS



COLORADO CONVENTION CENTER
DENVER - COLORADO - USA



Andina Link 2014 Centroamerica

HOTEL BARCELO SAN JOSE PALACIO
SAN JOSE - COSTA RICA

**NEVER DROP BEHIND
NEVER OFF LINE**

WDE Encoder Series (H220/H420/H820/S820/WDE-4220B/WDE-8420)

- High-fidelity audio processing technology, support stereo output.
- Support MPTS and SPTS over IP, support add PSI/SI.
- SPTS mode: up to 8 or 32 channels (optional).
- Adjustable rate output, operation flexibility.



Satellite Optical Transmitter (WT-2G600)

- High performance DFB laser, the output optical wavelength can be ITU standard wavelength.
- Adopt multi-frequency pre-distortion technology, the RF drive total power is adaptive.
- 19" 1U standard rack can be equipped with hot backup dual power modules (optional).



Satellite Optical Receiver (WR-2G600R)

- Optical AGC function, InGaAs MMIC amplification.
- Variable attenuator and equalizer, support Ethernet transponder.
- 19" 1U standard rack, LCD display on the front panel, can be equipped with hot backup dual power modules (optional).



CATV Optical Communication Platform (WOS-4000)

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



Outdoor ultra-thin Bidirectional Building Amplifier (WF-1100KLE-00)

- Plug-in equalizer and attenuator, low noise MMIC amplification + GaAs power doubler output.
- Two-channel splitter or tap output, ultra-thin cast aluminum waterproof shell.



Outdoor Bidirectional Optical Receiver (WR-1002JL)

- Intelligent optical AGC function, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, noise tube display, support Ethernet transponder.
- The return path can be equipped with RFOG burst mode return path components (optional), and add independent EOC signal insertion port.
- Two-way splitter or tap output, cast aluminum waterproof shell.



Outdoor Modular Bidirectional Amplifier (WA-1300-00-CEAM)

- Plug-in equalizer and attenuator, GaAs power doubler output.
- Two-channel independent output, modular cast aluminum waterproof shell.



Outdoor Ultra-thin Modular Optical Node

WR-10045JL-A-I

- Intelligent optical AGC, GaAs or GaN power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet transponder.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.



WR-10045JL-A-II

- Intelligent optical AGC, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet transponder.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.



WR-10045JL-E

- Intelligent optical AGC, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet network management protocol.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.



HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD
www.prevail-catv.com

Production department address: Youyi road No.27-1, Guali industrial development zone, Xiaoshan, Hangzhou.

**SUPPORT
CENTER**

tel: +86-571-82559907
fax: +86-571-82551107



EDICIÓN IBC (AMSTERDAM), EXPO CABLE-TEC SCTE (USA) Y ANDINA LINK CENTROAMÉRICA



Esta primera edición de septiembre de PRENSARIO es única porque tendrá distribución por primera vez en tres eventos de primera línea y en continentes distintos.

Estaremos primero en Costa Rica para Andina Link Centroamérica el 2, 3 y 4 de septiembre. Tras la buena edición anterior, se repite el escenario para llegar a un segmento de operadores pequeños y medianos que tienen que agruparse e invertir. La región además se mantiene promisorio para las planificaciones.

Luego cruzaremos al Atlántico para concurrir, por cuarto año consecutivo, a la IBC de Amsterdam del 12 al 16 del mismo mes. Aquí se unen tanto el sector de broadcasting como el de cable, IPTV y OTT, buscando las innovaciones para la tv del futuro. IBC es cada vez más relevante para Latinoamérica y las más grandes marcas se muestran en su casa.

En tercer lugar, volvemos hacia el Oeste para llegar del 23 al 25 a la Expo Cable-Tec SCTE, la sociedad de ingenieros de cable de los Estados Unidos. Allí concurren sistemáticamente los CTO's de los grandes operadores de toda Latinoamérica, para hablar con los directores de las marcas sobre sus próximas inversiones. Por primera vez se hace en septiembre, para prevenir nevadas en Denver como tres años atrás. Algunos técnicos de los operadores tendrán que optar por una feria u otra, pero ambas son importantes y en cierto punto complementarias. Prensario permite llegar, en una misma revista, a todas ellas.

IBC (AMSTERDAM), EXPO CABLE-TEC SCTE (USA) AND ANDINA LINK CENTRAL AMERICA

This September first issue of PRENSARIO INTERNATIONAL is unique because it will have distribution, by first time, in three first class events and in different continents.

Firstly, we will be in Costa Rica at Andina Link Central America on 2nd, 3rd and 4th September. After the good experience of last year edition, it comes again to the same scenario to reach the segment of small and medium cable operators, that tend to buy and invest in group. The region reminds promising for the planning.

Then, we will cross the Atlantic to assist, for the fourth consecutive year to the IBC in Amsterdam, from 12th to 16th September. Here both broadcasting and cable, IPTV and OTT segments reunite seeking for innovations for the future TV. IBC is increasingly important for Latin America and the big brands show themselves "at home".

Thirdly, we return to the West to participate from 23rd to 25th, to the Expo Cable-Tec SCTE, the Society of Cable Telecommunications Engineers of United States. That is the event where come together the CTO's of the big Pay TV operators from Latin America, to talk with directors of technology brands about their next investments. This is the first time it is performed in September, to avoid the snowfalls in Denver, as it happened three years ago. Some engineers will have to choose between one or the other convention, but they are both important and in some point complementary. Prensario makes it possible to reach, with one magazine, to all.



HAZ LA JUGADA GANADORA

VEN Y VISITANOS EN LA NAB
SOUTH LOWER HALL 1110



www.chyronhego.com



facebook.com/chyronhego



twitter.com/chyronhego



linkedin.com/company/chyron

LATIN AMERICA: SEARCHING FOR TECHNOLOGY IMPROVEMENT



As it has been happening in the recent past, stronger Latin American delegations —compared to previous years—are expected to attend the **IBC Show** at the RAI Convention Centre in Amsterdam (September 12-26) and **The Cable-Tec Show** hosted by the SCTE (September 22-25) in Denver, Colorado, United States. Yet, the overlapping of dates prevents many from the possibility of attending both shows, as it could be accomplished until now.

While the IBC show is more focused on broadcasting and digital technologies and the SCTE powwow is mostly devoted to cable, industry convergence on issues such as Internet access may force some Latin American technical experts to seek a compromise or choose the providers offering the technology and hardware most convenient to each particular operation. There is, too, a growing segment of Asian —and among them, Chinese— technology providers adding some suspense due to their increasing presence at the Latin American trade shows held at various nations within the region. These new players are snatching market share from the traditionally established vendors from the U.S. and Europe, signaling the switch in China's role from manufacturer under Western technology to development and marketing of its proprietary designs. On the other hand, Latin America has kept growing at a healthy compounded rate of 10% per year in pay television, 15% —sometimes more— concerning broadband, while broadcast television purchases are mostly focused on production, migration from analog to digital and, to a lesser degree, the launching of new digital terrestrial television channels. Of course, technology upgrades and the purchase of new hardware remain urgent for most countries, with Brazil, Mexico and Colombia leading the pack as a result of their drive to remain competitive in terms of quality; they face increasing competition from nations such as Turkey and Korea for Central and



Frank Wundheiler and Raimundo Lima, from SBT Brazil



Omar Silva, Jaime Cadavid and Andrés Galeano, from RCN Colombia, with Gastón Sepúlveda and Luis Silva, Chilevisión Chile, and Germán Landaeta, Venevisión Venezuela

Eastern European markets that have turned from being strong programming customers —mainly for “telenovelas”, daily drama often compared to “soap operas”—to local producers and alternative content providers.

PAY TELEVISION

Regarding pay television, Brazil remains at the regional top with some 19.7 million households as of July 2014; but, its penetration level trails other countries' and suggests there is still plenty of room to grow, in the range of 10-15 million additional households. Therefore, it is expected that a good part of the future expansion will come from this nation; Mexico, now at some 16 million subscribers, is also expanding at a brisk pace but has less influence on the total count because its population stands at some 113 million while Brazil has reached 202 million inhabitants. Argentina, which for many years held the strongest customer base in the region, is now at third place, with some 9 million subscribers but a penetration rate in the order of 80%, compared to 55% in Mexico and 45% in Brazil. Colombia is another strong market, with an estimated 7.7 million subscribers but official reports pointing at some 5 million, a gap not well explained so far. Venezuela has been growing aggressively: official data points out at the existence of some 4.5 million subscribers, in part due to an expansion plan by State-owned telco CANTV, which appears to be distributing subsidized DTH dishes to thousand of users, while the for-profit providers report less progress.

ADVERTISING HURDLES

The pan-regional pay television networks' efforts to offer viewers a better experience face an additional roadblock: many of them they are skipping ads at their HD channels because these feeds are delivered to several countries at the same time while advertisers request their spots to



Juan Carlos Guidobono, Viditec, and Eduardo Bayo, Artear Argentina

appear only in selected markets. Therefore, HD feeds usually deploy the same programming at their SD counterparts —less the ads, which are replaced by promotional shorts that generate no revenue in terms of advertising income.

Until now, the number of feeds has been restricted by shortage in transponder availability. Newer and more powerful satellites are solving this and will ease the situation in the oncoming years; yet, most cable operators still consider HD channels as “premium” television; in Colombia, broadcasters Caracol TV and RCN demand additional payments for letting the pay TV operators carry these feeds, while SD channels are delivered free of charge under “must offer” regulation. Several Brazilian broadcasters are mulling over similar requests. Regarding broadcasters, advertisers across the region show no intention to pay more for HD-delivered ads, and there is a general confusion about how attractive most ads —shot, yes, in HD— appear to the audiences that have spent money in purchasing large-screen LCD or LED but cannot watch the in full-screen format due to adaptations from 16:9 to 4:3 and then back to 16:9.

DTT

Argentina is the most-advanced nation con-

cerning digital terrestrial television, after the government invested heavily in the building of a nationwide broadcast transmitting infrastructure carrying a free 24-channel package that is complemented in sparsely populated areas by a satellite service. To date, some 1.5 million decoders have been distributed for free to low-income households, in addition to the service being available at thousands of schools, hospitals and other public facilities. Several of the largest broadcasters offer HD signals in addition to their analog transmissions; so far, the availability of this free DTT service, branded **Televisión Digital Argentina (TDA)**, has not resulted in cable television cord-cutting. Its viewership share has been estimated at 7% of the total broadcast plus pay television universe. Chile has been able to enact its long-awaited Digital Television Law, after six years of deliberation. According to this law, all DTT channels will be free to the public, a blow to several projects —such as a Soccer Channel— that expected a commercial return from this technology.

Uruguay has moved swiftly with the addition of two commercial and one public television channel in capital city Montevideo. The move has been resisted by the existing commercial stations, which claim there is not enough advertising billings to support more than the three outlets. As in Mexico, the value of the new networks depends on the speed of the conversion of TV to digital; the local government appears to be more flexible than its Mexican counterpart at establishing deadlines.

4K? 8K?

Despite the widespread promotional effort displayed by its manufactures and notwithstanding its value at the production end, 4K television remains a technology useful to commercial display but enjoying little consumer acceptance among final users, at least in Latin America.

An early adopter, Brazilian **TV Globo** has been



Luis Silva, from Chilevisión, Gastón Sepúlveda, Luiz Padilha and Rick Fernández



Fernando Bittencourt, from TV Globo

testing 4K during the World Cup as it did earlier with 3D, today mostly shelved and awaiting for better times, if they are to come. The television networks and programming producers are purchasing equipment for the sake of visual quality and selected dealers are offering receivers, but prices and the size issue are slowing down the home consumer response. It is hard to predict if this level of demand will be enough to support the manufacturing and development expenses capable of eventually driving down the price of these sets. Pay television analysts point out an additional issue: the bandwidth required for transmission of 4K channels places another burden on the infrastructure, which at this point has to cope with bandwidth demand currently increasing by 30% to 50% per year just for Internet access and video applications. The operators claim they are not able to raise prices accordingly.

Under these circumstances, 8K remains at a distance for a majority of the Latin American operators; as a prominent television entrepreneur told *Prensario* recently, “This is an issue we don't need to solve or even discuss at this time. We have more urgent issues to tackle at this point.”

Wi-Fi

Wi-Fi will probably become one of the hottest issues at IBC and the SCTE shows this year. Both the telcos and the cable operators are being overwhelmed by complaints from customers not happy about the quality of their wireless access to the Internet at times when both the Internet access providers and the manufacturers of Smart TV sets —new kids on the block— are touting the benefits of scrapping wireline connections and enjoying the mobility advantages of Wi-Fi connections. At the recent **Tepal** convention in Panama City last month, several technical sessions were devoted to this issue; some of the Latin American buyers mentioned the ways of improving the Wi-Fi experience at the household, as one

of their priorities at the Cable-Tec show. Mexican **Megacable** CEO, **Enrique Yamuni**, asserted at a session: “Wi-Fi is important to us because the cable TV subscriber now expects to be able to be connected to Internet outside home through a hotspot wherever they are; this experience will be part of the general evaluation this person will make about the total service”. Customers moving pieces of the Wi-Fi hardware around the house have often been blamed for poor results; the general idea that emerged from the convention is that up to 40% of the bandwidth received may be lost when accessing through portable devices within the building. Sadly, improving this perception is less than easy because the customer is reluctant to admit that at this time not much can be done to improve his or her experience.

OTT

Over the Top is another ongoing trend that so far has produced little additional income to most of the companies —**Netflix** being the notable exception— offering access to programming



Alexandre Montero, JDSU, Octavio Rolim, PPC, Daniel Picardi and Decio Feijó, from Cabo Telecom

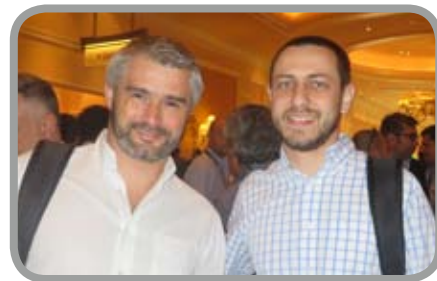
outside the home or through the Internet; despite this, almost everyone believes it is a “must have” feature, in part because it is believed to retain customers, reducing churn. And, there is an additional problem: the various providers of OTT programming have not developed so far a standard connection procedure for the customer, resulting in different —and sometimes confusing— alternatives that depend on the strategy of each content producer; the number of devices allowed simultaneously, for instance, changes from one provider to the next one.

Once again, Uruguay appears as an innovator in this field, through an agreement with Netflix that allows users subscribed to State-controlled telco **Antel**'s fiber optics network to tune into Netflix programming with speeds of 30 Mbps and up. In Uruguay, Antel has a monopoly on Internet

LATIN AMERICA: SEARCHING FOR TECHNOLOGY IMPROVEMENT



Jaime Laskowski and Emilio Chalita, from Arris, with Cristian Gorrini (cent.), from Inter Group



Mauricio Franco, from Telefe Argentina, and Daniel Borovsky, from America TV

access; the cable operators cannot deliver Internet access by themselves but many have signed another contract with the telco allowing them to interconnect through the fiber optics network and also offer Internet access through Antel's infrastructure, which has propelled the nation to the top Latin American position in terms of household Internet download speed according to Ookla: as of August 19, it at the 36th worldwide place, with 24.49 Mbps, followed by Chile (#60) with 14.38 Mbps, Mexico (#72) with 11.98 Mbps and Brazil (#73) with 11.78 Mbps.

Researcher Dataxis estimates there will be a total of 6 million OTT subscribers within the region at the end of this year, growing to 18 million by 2018. Mexico is acknowledged to be host to the

most intense usage and competition, with at least six companies, among them telco **America Móvil**, TV powerhouses **Televisa** and **TV Azteca** as well as **Cinépolis**, a company whose core business is a chain of movie theatres. Overall, Netflix is considered to account for 71% of the current Latin American market, compared to 57% in Europe.

THE ANALOG SWITCH-OFFS

One of the reasons why Latin America will remain a strong customer at technology trade fairs during the remains of the current decade is that the conversion of analog to digital television is still an ongoing process, in some cases extending past 2020. Mexico boasts the boldest migration strategy: the switch-off date has been set for December

31, 2015. The country plans to make this possible by giving away some 13.8 million digital TV sets (at a USD 2 billion cost) to low-income households by this date. While some analysts doubt this will be accomplished, the transition is critical: it has been coupled with the opening of two new digital TV nationwide broadcast networks (that would essentially compete against Televisa and TV Azteca; one of them might become the public television backbone) and transferring the 700 MHz band to a State-controlled wholesale telco that will supposedly allot spectrum to private companies. Brazil, having been the first country to plunge into digital TV waters in 2008, is now less bullish concerning a nationwide switch-off, having scheduled it for 2018 with partial conversions starting in 2015. While Mexican incumbent private broadcasters will receive no financial aid to convert to digital, the Brazilian telcos will have to cover the migration expenses of the current spectrum users that will have to move to other bands. The broadcasters have promised their audience to maintain analog satellite transmissions for those households—estimated at 7% of the total—not being able to adapt their sets to digital TV in time for the switch off. In Mexico, about 10% of the total households missing TV by January 1, 2015 is considered an acceptable collateral damage.



SER PIONEIRO É MAIS QUE SER O PRIMEIRO. É TER VISÃO PARA ESTAR SEMPRE À FRENTE.

PHASE Engenharia, há mais de trinta anos oferecendo com exclusividade produtos de primeira linha e tecnologia de ponta para as mais variadas aplicações em Broadcasting e Telecomunicações. Phase Engenharia. Experiência em inovação.

www.phase.com.br
phase@phase.com.br
(21) 2493.0125

PHASE

LINHA DE PRODUTOS

- evertz
- Ikegami
- TVlogic
- MRC
- LINK
- ADVENT
- Gigawave
- Vinten
- Senecore
- Video Clarity
- Autoscript
- ERICSSON
- AVP
- TBC
- CALREIC

SERIE DE CÁMARAS HSC



EL ESTÁNDAR MUNDIAL PARA PRODUCCIÓN EN ALTA DEFINICIÓN

LIBERTAD CREATIVA

AHORA CON LA NUEVA



TRIAx DIGITAL
HSC-300R
HSC-100R

FIBRA ÓPTICA
HSC-300RF
HSC-100RF

UNA AMPLIA PALETA DE HERRAMIENTAS CREATIVAS Y OPERATIVAS CON LO MÁS RECIENTE DE LA TECNOLOGÍA SONY

Obtén el mayor provecho de tu equipo adquiriendo la garantía extendida y entrenándote con los Ingenieros de Sony



* Aplican restricciones. Conozca más en www.sonypro-latam.com



CABLEVISIÓN ARGENTINA

Carlos Moltini, CEO de Cablevisión de Argentina, y Guillermo Páez, Supply Chain manager, confirmaron a Prensario su presencia en la expo SCTE de Denver. Irá un grupo de diez personas, incluyendo al CTO, Miguel Fernandez, y colaboradores de las áreas de Ingeniería, Operación Técnica, Producto y Compras.



Carlos Moltini y Miguel Fernandez, CTO de Cablevisión



Guillermo Páez

Dijo Páez: 'Pondremos foco en cuestiones operativas (tendencias/nuevos proveedores/acuerdos estratégicos), pero claramente la estrella sigue siendo la convergencia hacia soluciones IP', dijo. Y agregó que, si bien no tienen partners estratégicos, 'vamos dispuestos a ver que ofrece de nuevo el mercado'.

Moltini, por su parte, destacó: 'Nuestro propósito general es de actualización tecnológica, pero la empresa tiene una estrecha relación con Comcast, que comprende la realización de un seminario de 2 a 3 días donde se produce un intenso intercambio de información'.

'La gente de Comcast viaja también a la Cable-Tec de la SCTE, por lo cual la convención nos resulta un ámbito importante para programar este encuentro, y el seminario es una forma eficiente de puesta al día con las experiencias más recientes y una evaluación de las novedades'.

'En lo específico, vamos a trabajar en cómo mejorar el ancho de banda que podemos ofrecer a nuestros usuarios; en la red de 1 Giga; en la tecnología IPTV frente a la 'vieja' Tv lineal, y en cómo podemos tratar de optimizar la experiencia HD para el usuario', resumió Moltini.

VTR, CHILE



Hernán Benavides

VTR, operador del grupo Liberty en Chile, confirmó su presencia en la expo SCTE de Denver, donde estará representado por los VP de tecnología y operaciones Dale Bassen, Hernán Benavides, Juan M Troncoso y Claudio García.

El objetivo, explicaron los ejecutivos será 'ver el estado del arte de la industria y tener contacto con proveedores'. Además, mencionaron conocer la evolución y oportunidades en el mundo de las redes de cable, servicios de banda ancha y televisión digital, y tecnologías asociadas.

'Siempre intentamos cubrir todo el espectro de proveedores desde el punto de vista de análisis de oportunidades', destacaron.



CABLE ONDA, PANAMÁ

Nicolás González Revilla, CEO de Cable Onda de Panamá, confirmó su presencia en la SCTE. 'Vamos a conversar con los proveedores de Home Security a través del cable, es un tema que estamos analizando con cuidado desde hace un tiempo y que pensamos atacar en 2015, junto a lo referente al hogar automatizado'.



Nicolás González Revilla

'También tendremos reuniones acerca de la guía electrónica de programación. Otro tema relevante es lograr un aumento en la capacidad de las redes a 1 Giga y los sistemas de revisión de redes y detección automatizada de fallas, un tema acuciante en función de la creciente demanda de ancho de banda de los usuarios; también en lo que hace a la calidad del Wi-Fi, otro aspecto que importa mucho a nuestros suscriptores'.

'Y tenemos también acordadas dos reuniones sobre servicios "en la nube", en especial para el sector empresario, que para nuestra empresa es un capítulo importante de la operación'.

NET SERVIÇOS, BRASIL



Daniel Barros, José Félix y Rodrigo Marques

Rodrigo Marques, director ejecutivo de estrategia y gestión operacional de Net Serviços de Brasil comentó a Prensario que seguramente irá a la Expo SCTE de Denver el equipo de compras liderado por Marcelo Parraga, pero que lo harán no directamente para comprar cosas de cable con la forma tradicional sino con la mira puesta en todo el universo que ofrece hoy Net y en dar una experiencia mejor concretamente en Televisión, donde los suscriptores ya puedan tocar la tv y probar el contenido de diferentes maneras en su hogar. Eso vale también para la IBC de Amsterdam donde esas nuevas tecnologías se ven primero.

De todas maneras, Marcelo Parraga todavía no confirmó su viaje según expresó a Prensario. Vale recordar que el año pasado no pudieron estar presentes. Pero en Denver se los esperará.

TVCABLE, ECUADOR,



Jorge Schwartz

Jorge Schwartz, CEO TVCable Ecuador, dijo que irá a la SCTE en una 'visita corta' por la cercanía del evento con Jornadas Internacionales en Buenos Aires; 'eso acorta el tiempo disponible y obliga a limitarse a realizar reuniones puntuales'.

'En lo específico, lo que vamos a buscar será lo relacionado con home security, por un lado; También nos interesa el aumento de la capacidad de las redes, por el aumento del consumo de acceso a Internet, y veremos lo relacionado con el servicio IP de alta velocidad, con tecnología FTTH', dijo Schwartz.

'Lo que estamos haciendo en Ecuador en este momento pasa por el establecimiento de un servicio DTH complementario al cable, primero lo hemos lanzado con servicio prepago y ahora vamos a ofrecer postpago, siempre apuntando a un mercado más popular, sin competir con DirecTV ni Claro'.

NO SEA UNA SOLA FUENTE

El Todo Nueveo EB1s de Multilink



CATV Fuente de Alimentación



Contacto Para Nuevo Catalogo
 Hugh Quinones
 Tel: (954) 499-9203
 Cell: (305) 684-2388
 Email: hquinones@gomultilink.com





MEGACABLE



Emerson Sampaio, CTO Megacable México, dijo sobre la SCTE: 'Un aspecto importante que justifica la concurrencia, es que nos permite entender lo que está pasando tanto en términos de industria como de tecnología; detectar las tendencias que se van definiendo, ver la posibilidad de entrega de nuevos servicios y también nos ayuda a advertir, como en otras convenciones, la emergencia de mercados de nuevos consumidores.'



Emerson Sampaio, CTO Megacable México

'En los específicos, vamos a buscar elementos y tecnología que nos permita mejorar el servicio de Wi-Fi, tanto dentro como fuera de la casa. Hay que mejorar el servicio de Wi-Fi.'

GRUPO HEVI



Luis Vielma, Jose Vielma y Tomás Peterson

Luis Vielma Ordoñez, director de operaciones de Telecable del Grupo Hevi, confirmó su presencia en esta edición de The Cable-Tec Show en Denver, donde estará él solo en representación del Grupo.

'El mayor interés estará en las soluciones para acompañar la evolución del video, tecnología para el despliegue multipantalla, middleware de cajas digitales. También estaremos viendo a los fabricantes de cajas, CAS y CDN.'

Por último, dijo que no estará viendo ninguna marca en especial, sino que irá abierto a ver lo que se ofrece en el mercado.

TELEvisa-TELECOM



Jean Paul Broc y Adolfo Lagos

En Televisa Telecom viene haciendo un trabajo sistemático para lanzar productos al mismo tiempo en sus operadores en México, como sinergizar publicaciones, ahorrar costos e intercambiar información. Ejemplos del año último han sido la promoción del triple play+tablets, el 3x2, y la instalación a Veo como marca del OTT del grupo, que incluso tendrá ventajas respecto a Netflix como el Catch up TV durante tres días. Las reestructuraciones no han terminado, especialmente la fusión Cablevisión-Cablemás, donde el grupo —en total con más de 2 millones de suscriptores de video y 1.5 de banda ancha— debe seguir creciendo homogeneizando diferentes tecnologías entre ATSC y DVB, donde Cablemás hizo punta en México. A todo esto se orientará el viaje de sus ejecutivos a la SCTE, de manera discreta por los cambios actuales que no han terminado.

LA ESPERA TERMINÓ

Excelencia en comunicaciones, el **único** distribuidor autorizado en México



Excelencia en Comunicaciones y Tecnología S.A. de C.V. Enrique Rebsamen No. 736 Col. Narvarte México D.F. Tel: (55) 5523 0350 Fax 5523 0345 ventas@excomunitec.com.mx www.excomunitec.com.mx



Entendemos tu negocio

PRODUCTS THAT PERFORM



SERVICES THAT EXCEL

Soluciones Totales de Energía

Cuando se trata de salvaguardar la confiabilidad de su red, la selección de **productos de energía comprobados** de Alpha es un buen comienzo.

Su mejor opción es asociarse con Alpha para asegurar la correcta **instalación, mantenimiento y reparación** de sus equipos, y para esto, Alpha tiene toda una organización de expertos dedicados a la prestación de servicios para mantener sus redes en buen funcionamiento.

Para más información, visite www.alpha.com o llame al +1 (360) 647-2360 para conocer cómo los servicios de Alpha pueden ayudarlo a mejorar la confiabilidad de su red.



Visite Alpha en la 2014 SCTE Cable-Tec Expo | Stand 855



INTER, VENEZUELA A IBC Y LA SCTE

Cristian Gorrini, VP de nuevos negocios en Inter de Venezuela, adelantó que irán a Denver dos personas del área de ingeniería y dos de operaciones. El objetivo será 'afianzar la relación con los proveedores actuales y ver nuevas líneas de productos aunque, claro, buscar alternativas'.



Cristian Gorrini

Actualmente, Inter pone el foco en el desarrollo de la plataforma en DVB, tanto para cable como para satélite. En este sentido, expresó que 'hay poco en la SCTE', y que resulta más completa la IBC.

En cuanto a los proveedores, dijo: 'Estaremos visitando a los que nos han acompañado en el crecimiento de estos años; Arris, Cisco, Harmonic y CommScope para la plataforma instalada. En DVB elegimos Kaon para las cajas, tanto en el servicio de DTH como para cable, y Verimatrix para el Acceso Condicional'.

MILLICOM, A LA SCTE

Daniel De Simone, director de contenido y canales de TV de Tigo/Millicom, confirmó la presencia de dos personas del equipo técnico en la Expo SCTE de Denver, donde estarán viendo las nuevas tecnologías de datos y soluciones asociadas a multiscreen. Este año, las inversiones de la empresa estuvieron enfocadas en la oferta de paquetes con velocidades de hasta 20 Mbps. También, en las distintas operaciones en la región, apuntaron a duplicar las velocidades a precios competitivos.



Daniel De Simone

En multiscreen, Tigo Star lanzó una librería de más de 2500 títulos variados para acceder en cualquier lugar y momento, que pueden ser rentados durante 24 horas y verse cuantas veces se quiera durante ese periodo. No confirmó marcas en particular con las que estarán trabajando, ni si estarán en la IBC de Amsterdam.

CABLETICA, COSTA RICA, A LA SCTE

Jorge Garro, gerente de Cabletica, confirmó a PENSARIO la presencia de los ingenieros Navas y González en la Expo de la SCTE en Denver, donde estarán viendo todo para continuar con las migraciones y nuevas tecnologías, así como cambios en fibras y arquitecturas en las redes. La idea, afirmó Garro, es visitar marcas como Harris y Cisco, entre muchas otras áreas de interés.



Jorge Garro

Este año, no estarán en la IBC de Amsterdam.

NUEVO SIGLO, URUGUAY, A IBC

Mario de Oliveira, gerente técnico y de operaciones de Nuevo Siglo de Uruguay, confirmó a PENSARIO que este año optó por viajar a IBC en Amsterdam. De manera pionera, este año lanzó su plataforma de OTT completa, una solución pionera en la región, junto a Conax, Cubiware y el soporte local de Bold (está creciendo a otros países). Dice Mario que sólo tienen algo similar Cablemás en México y Columbus en el Caribe. Es así que el ejecutivo viajará a Amsterdam para ver todo lo que tenga que ver con eso en materia de encoding y otros temas.



Mario de Oliveira

COTAS, BOLIVIA, A LA SCTE

El Ing. Rolando Barja Elías, jefe de división mantenimiento red HFC de Cotas de Bolivia, y Chairman del capítulo Centro y Sudamérica de SCTE, habló sobre la participación activa y protagonista que tendrá este segmento en el evento de Denver. Destacó que en abril se realizó una nueva edición de Cable-Tech Games, por primera vez en Latinoamérica. 'Este evento entregó a los ingenieros y técnicos latinoamericanos la oportunidad de estar al nivel de los demás ingenieros y técnicos a nivel mundial realizando y mejorando las habilidades del personal técnico, logrando una mejora continua del personal externo para la entrega de los servicios de telecomunicaciones al usuario final'.



Rolando Barja Elías

Sobre la empresa de cable Cotas de Bolivia, confirmó su presencia junto al ingeniero Iver

Rodriguez, y los técnicos Juan Rojas y Juan Bolívar. 'Estamos analizando cuáles es el segmento wireless, gateways routers, dirección hacia redes ópticas pasivas y FTTH. Hay tres direcciones de la tecnología: red de fibra óptica, red IP y sistema inalámbrico, todo va a ser móvil o sin cables, y estamos abocados para tener una especialidad en esta tecnología. Queremos lograr mayor conocimiento en nuevos equipos que tengan capacidad robustez y confiabilidad'.

Entre los proveedores, mencionó Cisco, Arris, Power&Tel., RGB Networks y GDI Tech. El objetivo es 'no descuidar la practicidad y comodidad del usuario para accesorios de cajas digitales'.

MONTECABLE, URUGUAY, A IBC

Federico de León, CTO de Montecable de Uruguay, descartó su presencia en la SCTE de Denver por cuestiones de agenda, aunque sí viajará a Amsterdam para asistir a la IBC. Irá el mismo de León: 'Estaré tres días y mi intención es conocer e informarme sobre las últimas tendencias en tecnología, sin foco en nada especial'.

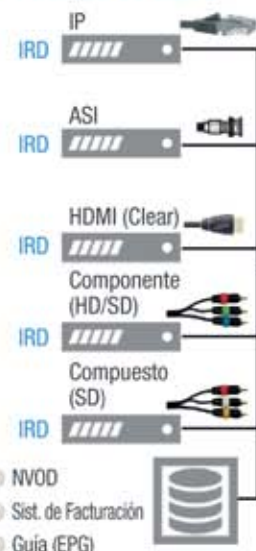


Federico de León



Cabecera Digital con la Solución CONDOR

Fuentes de Video



Cabecera CONDOR



- 100% Digital.
- HD y SD.
- Sistema Condicional de Acceso (CAS) Aprobado por Hollywood.
- Set-Top Boxes.
- Guía (EPG).
- Sistema de Facturación.
- Instalación Llave en Mano.



Visite nuestra página para más información sobre la Solución CONDOR y todos nuestros productos.
WWW.PICODIGITAL.COM
 sales@picodigital.com

Llámenos al (+1) 858-546-5050



SCHEDULE EXPO CABLE-TEC SCTE 2014

MONDAY, SEPT. 22

8:00 AM-6:00 PM
PRE-CONFERENCE SYMPOSIUM AND EXHIBITOR
REGISTRATION OPEN

9:00 AM-4:30 PM
PRE-CONFERENCE SYMPOSIUM

11:00 AM-6:00 PM
ATTENDEE REGISTRATION OPEN

11:00 AM-6:00 PM
CYBER CAFÉ OPEN (SPONSORED BY CORNING)

1:15 PM
EXPO GOLF TOURNAMENT SHOTGUN START

2:00-3:00 PM
EXPO WORKSHOPS

3:15-4:15 PM
EXPO WORKSHOPS

4:30-6:00 PM
ANNUAL MEMBERSHIP MEETING & MEMBER
APPRECIATION RECEPTION

5:30-7:30 PM
IP CHALLENGE & RECEPTION (SPONSORED BY
CISCO)

TUESDAY, SEPT. 23

7:00-8:00 AM
LIGHT READING BREAKFAST

7:00-8:00 AM
CHRISTIANS IN COMMUNICATIONS BREAKFAST

7:00-8:00 AM
SCTE CHAPTER LEADERSHIP BREAKFAST

7:30 AM-5:00 PM
ATTENDEE AND EXHIBITOR REGISTRATION OPEN

7:30 AM-5:00 PM
SCTE MEDIA CENTER OPEN

7:30-8:00 AM
OPENING GENERAL SESSION CONTINENTAL
BREAKFAST (SPONSORED BY SEACHANGE)

8:00-9:30 AM
OPENING GENERAL SESSION

8:00 AM-6:00 PM
CYBER CAFÉ OPEN (SPONSORED BY CORNING)

9:45-10:45 AM
EXPO WORKSHOPS

11:00 AM-NOON
EXPO WORKSHOPS

12:15-1:30 PM
ANNUAL AWARDS LUNCHEON

1:30-6:00 PM
EXHIBIT HALL OPEN



Jackie Cook, Mark Dzuban, Kevin Hart y Terry Córdova, en el corte de cinta inaugural en 2013

2:00-5:00 PM
WICT TECH IT OUT

5:00-6:30 PM
CHAIRMEN'S RECEPTION (SPONSORED BY
ERICSSON)

6:00-8:00 PM
VENDOR HOSPITALITY SUITES

6:00-9:00 PM
INTERNATIONAL CABLE-TEC GAMES (SPONSORED
BY DYCOM, CSG, JDSU)

WEDNESDAY, SEPT. 24

7:30 AM-5:00 PM
ATTENDEE AND EXHIBITOR REGISTRATION OPEN

7:30 AM-5:00 PM
SCTE MEDIA CENTER OPEN

7:30-8:00 AM
GENERAL SESSION CONTINENTAL BREAKFAST
(SPONSORED BY DELUXE)

8:00-9:15 AM
GENERAL SESSION

9:00 AM-5:30 PM
CYBER CAFÉ OPEN (SPONSORED BY CORNING)

9:30-10:30 AM
EXPO WORKSHOPS

9:30-10:30 AM
AN INTRODUCTION TO THE CRITICALLY IMPORTANT
MATTER OF DEVOPS SESSION

10:30-10:45 AM
EXPO WORKSHOPS BREAK (SPONSORED BY
HUAWEI)

10:45 -11:45 AM
EXPO WORKSHOPS

10:45 -11:45 AM
PUTTING DEVOPS INTO PRACTICE: THE RDK
MODEL SESSION

11:00 AM-12:30 PM
SCTE STANDARDS SESSION

11:00 AM-12:30 PM
SCTE CHAPTERS SESSION

11:00 AM-5:00 PM
EXHIBIT HALL OPEN

1:00-2:30 PM
ENERGY 2020 SESSION

4:00-5:30 PM
NETWORK OPERATIONS: FCC PROOF-OF-PERFOR-
MANCE, LTE INTERFERENCE AND POWER SYSTEM
RELIABILITY

6:00-8:00 PM
CIRCLE OF EAGLES DINNER (HOSTED BY THE
CABLE CENTER)

6:30-9:00 PM
EXPO EVENING AT WINGS OVER THE ROCKIES
AIR & SPACE MUSEUM (SPONSORED BY
COMMSCOPE)

8:00-10:00 PM
LOYAL ORDER OF THE 704 ANNUAL EVENT
(HOSTED BY THE CABLE CENTER)

THURSDAY, SEPT. 25

8:00 AM-1:00 PM
ATTENDEE AND EXHIBITOR REGISTRATION OPEN

8:00-9:15 AM
INTERNATIONAL ATTENDEE BREAKFAST
(SPONSORED BY ARRIS)

9:00 AM-1:00 PM
EXHIBIT HALL OPEN

9:00 AM-1:30 PM
CYBER CAFÉ OPEN (SPONSORED BY CORNING)

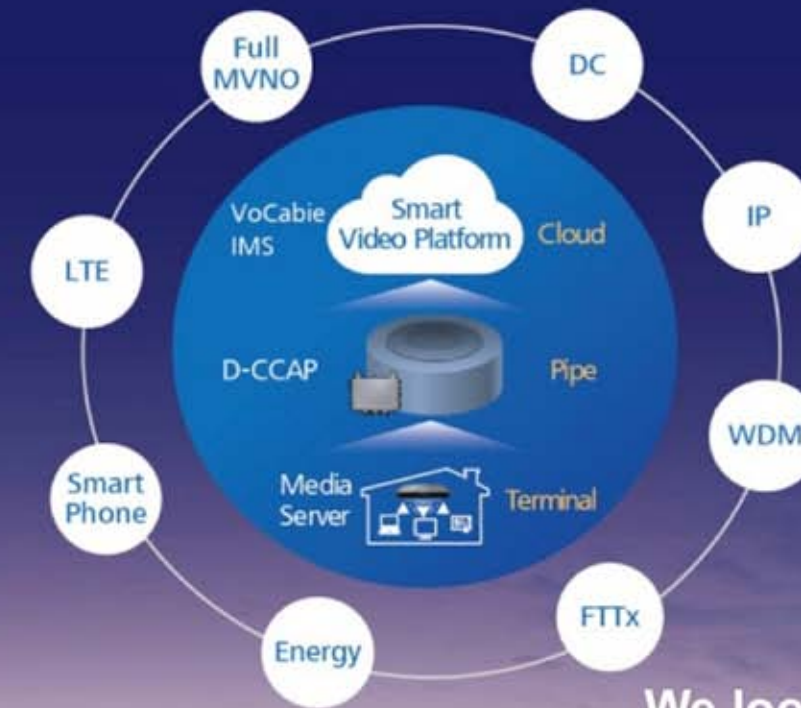
12:45-1:45 PM
EXPO WORKSHOPS

1:45-2:00 PM
EXPO WORKSHOPS BREAK (SPONSORED BY
HUAWEI)

2:00-3:00 PM
EXPO WORKSHOPS

6:00-8:00 PM
HAM RADIO/RF COMMUNICATIONS GROUP
RECEPTION

Huawei Cable2.0 Envisioning a Better Connected World



- First Distributed Cable Access Architecture
- Synergic IP & Optical Solution
- Comprehensive Cable IMS Solution
- Smart Video Platform and CPE
- Agile DC & Cloud Service Solution
- Leading LTE Commercialization & Innovation

We look forward to sharing our vision
with you as you visit our SCTE booth,
#1857

FROM NAB, TELEMUNDO AND SET TO IBC AMSTERDAM



Cenobio Moriel, José Bastón, Max Arteaga y Elías Rodríguez de Grupo Televisa, con Benjamin Mariage de EVS

Eduardo Mancz con Guilherme Correa, Frank Sodre y Juan Morquía, de Globosat, y Luis Ricardo Bernardoni de Brasvideo

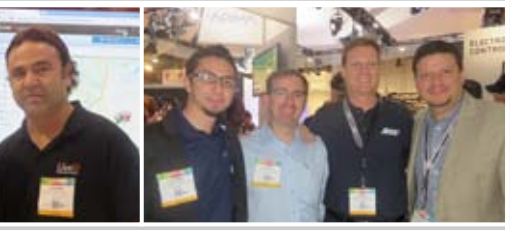
Ing. Eduardo Bicudo y Eduardo Castro, de EBC Brasil, con Luiz Padilha, de Sony Brasil



Jorge Notarianni y su equipo de Disney con Nahuel Villegas de Imagine

Israel Gómez y Ricardo Macías (Comtelsat) con Joseph Ferreti (Senior Project Manager Studio Directing de ESPN) y Juan Carlos Velázquez

Rodrick Smith de Evertz con Carlos Capellao de Phase de Brasil



Carlos Morett de Brainstorm y Andrés Martínez de Amtec de México

José Ureña, Patricia Grasso, Enrique Gutiérrez y José Cadavieco Jr.

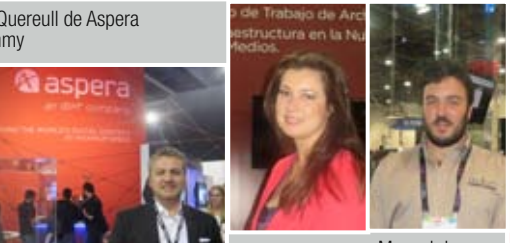
Walter Gómez de Citytv y Giovanni Punzón de LiveU, de Colombia



Hugo Fález de Tridigital de Chile, y Wilson Zeferino de Fujifilm

Steve Ellis, Broadcast Pix Dewaine McClellan, Pesa Thomas Beardsley, Artel

Daniel Bailey y Chris Exelby de TSL



Allison Henrique, Marcello Costa y Helida Carvalho de Playlist de Brasil

José Vaca y Edi Carlos de Sigma Brasil

François Quereull de Aspera con el Emmy

Julio Hernández, Jordi Utiel y Fernando Rodríguez de VSN y M-Fact

Alfredo Cabrera de Axon

Raúl Rivera, Anais Painchault y Mike Antonovich de Ateme

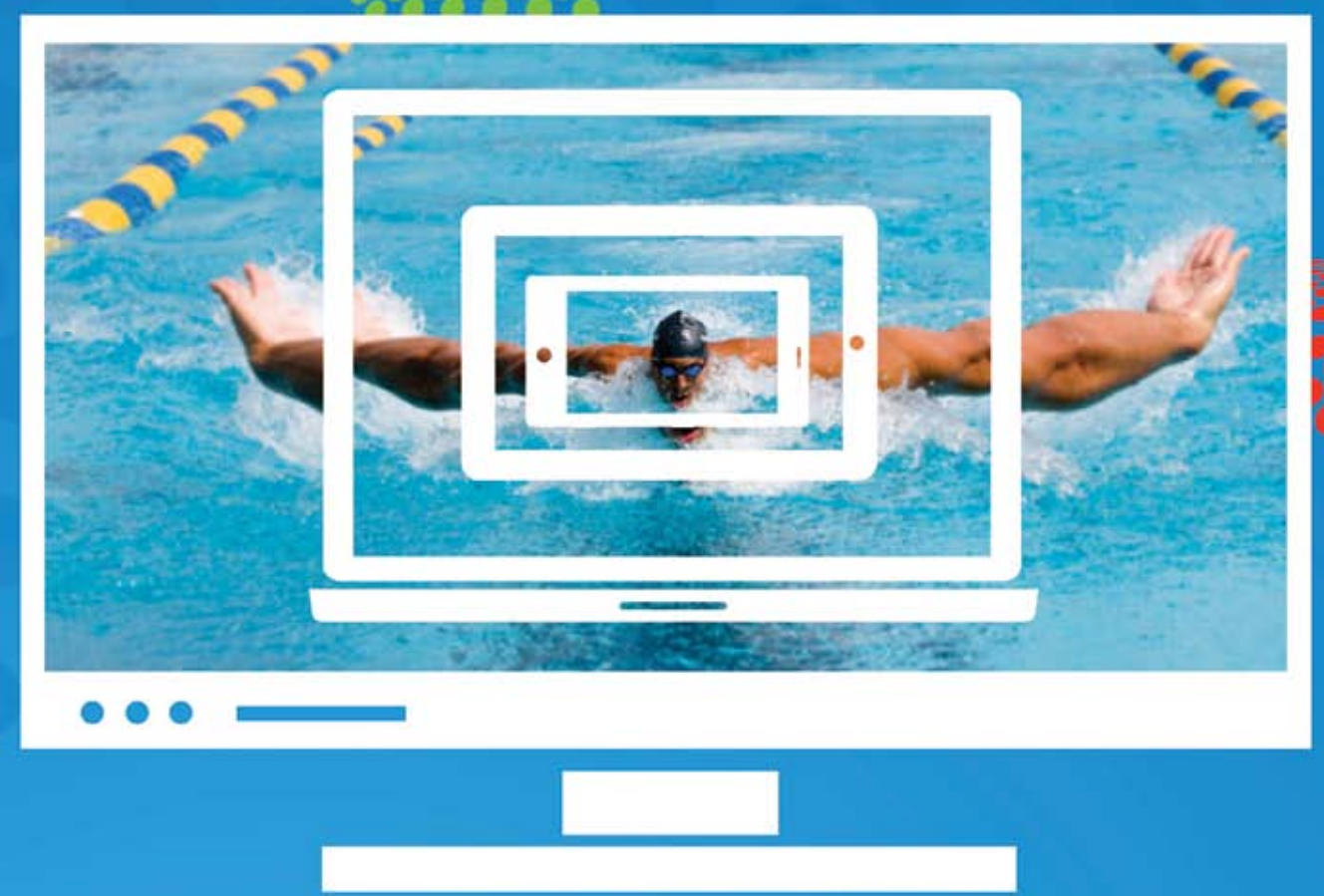


Katharine König y Antonio Alvarez de Spinner

David Jaquen y Erwan Gasc de Aviwest

Joe French y Luis Fernando Torres de Masstech

Gustavo Brunser con el equipo de Telefé



Every Screen.
Every Device.
Everywhere.

RGB Networks is the leading provider of cloud-based scalable multiscreen IP video delivery solutions with products deployed by over 400 operators in over 40 countries. Partnering with RGB enables operators to accelerate the deployment of new revenue-generating services enabling them to maximize the opportunities for monetizing their TV Everywhere deployments.

Learn more now: www.rgbnetworks.com



ARRIS: CUSTOMER LEADERSHIP FORUM EN MIAMI

ANTES DE LA PRESENCIA EN LA EXPO SCTE

Germán Iaryczower, director regional de Arris para Latinoamérica, destacó a PRENSARIO el Customer Leadership Forum que organizaron en Miami a fin de agosto en Miami. Se trata de una costumbre de Motorola que Arris decidió continuar de manera anual, aunque resta definir la fecha en que quedará para los próximos años. 'El objetivo fue unir a los top server providers de la región para tener una sesión directiva con nuestra visión de adonde va la industria. Hay decisiones para tomar sobre a que lado se va y a cual no', afirmó. Esperaban tener entre 30 y 40 personas como se informará por separado.

Iaryczower destacó una charla de AT&T, una futurista externa de Arris de cómo se ve la industria y también algunos paneles con varios clientes para compartir ideas. 'Hicimos una encuesta de usuarios finales, con un sampling de Argentina, Brasil, México

y Chile y preguntamos como las personas interactúan con el contenido y se demostró información interesante. Esto habla de como interactúan con el DVR, OTT, etc. De 2000 usuarios finales sólo el 46% consumían contenido OTT una vez al día, pero el 76% se quejaba de la calidad. Eso es una oportunidad para los ISP de mejorar la experiencia de video'. 'Fue un evento para juntar a la industria y conversar de diferentes aspectos estratégicos. Hoy vemos la consolidación en vendedores y clientes pero no de exposiciones, y sin embargo no hay una aferia con este tipo de interacción', remarcó.

Germán comentó además sobre este año 2014: 'Honestamente viene siendo un año muy bueno, con altas expectativas de crecimiento. Ya llevamos un año y medio tras la adquisición de Motorola Home, somos una empresa que crece trimestre a trimestre y seguimos innovando en nuestras soluciones para estar un paso delante de la competencia.



En ABTA: Ricardo La Guardia, Germán Iaryczower y Alejo Smirnoff

Hemos cambiado mucho como empresa para mejor, en como interactuamos con los clientes y en el liderazgo que presentamos al mercado.

'En SCTE tendremos la presencia habitual, seremos sponsorship de una fiesta y nuestro stand será un lugar de reunión natural. Eso además de la participación natural en las conferencias. Habrá mucha participación de Latinoamérica y organizamos un desayuno internacional el tercer día para canalizar parte de ella.'



WE HELP SERVICE PROVIDERS LARGE AND SMALL DELIVER OVER 18 MILLION HIGH SPEED DATA AND VOICE SUBSCRIPTIONS IN LATIN AMERICA!

Incognito Software provides mission critical provisioning software that gives you:

- The flexibility to support the specific configuration of all your CPE
- Scalable, reliable, and IPv6 ready software
- A rich feature set to help you deliver your goals

INTERESTED?

Learn how operators around the globe are leveraging our software to help them succeed by contacting our team:

LATAM North	Hector Villalvazo	+52 55 8000 0244
LATAM South	Juan Pablo Navia	+57 3143316593
LATAM Pre-Sales	Otto Heredia	+57 3144702416

Email: sales@incognito.com Web: www.incognito.com



Venga a vernos en IBC, Hall 4 Stand 4.B75

Nosotros potenciamos la revolución de vídeo en múltiples pantallas. Ahora, vamos a ayudarte a entregarlo.

PRESENTAMOS **ELEMENTAL DELTA** **CONSTRUYENDO EL FUTURO**



Experimente la mas avanzada plataforma de entrega de vídeo para múltiples pantallas del líder en procesamiento de vídeo. Con servicios de origen, just-in-time packaging y protección de contenido de principio a fin, Elemental Delta permite a dueños y distribuidores de contenido implementar servicios de TV time-shifted e inserción de publicidad dinámica mientras reduce los costes de entrega de vídeo para múltiples pantallas.

Perfeccionando la experiencia de media www.elementaltechnologies.com

NAGRA: TRES LANZAMIENTOS DE OTT EN BRASIL

CON IONTV, TELEFÓNICA Y NET

Es una etapa importante para Nagra, pues para esta mitad de año está llevando a cabo tres lanzamientos comerciales en Brasil con su plataforma actual *OpenTV 5*. Se trata de un desarrollo empezado hace cuatro años, según destacó su director regional **Thierry Martin**, que pudo verse en su stand en ABTA en Sao Paulo.

IONTV, de **Unotel**, se lanzó en agosto. Tiene la EPG de Nagra personalizada para Ion, con la idea de tener mucha interactividad para llegar a los ISP como un mercado pionero al que apunta junto a **TV4SP** y **Algar**, pero esto lo hace muy high end. Ya hay varias fases futuras para desarrollar pues el *OpenTV 5* es escalable, destacó Martin.

El segundo operador que lanza en *OpenTV 5* es de **Telefónica**, se lo hizo en Chile y repetirá en Brasil para fin de año. Es un producto de mucho desarrollo interno que gustó mucho con servicios interactivos en IP que ofrecen con una nube de ellos, incluyendo un videoclub. El *OpenTV 5*

integró todo eso para proveer al mercado y continúa así fuerte la alianza con Telefónica.

El tercero es el de **Net Servicios**, que sale en gran estilo y con mucha complejidad—remarca Thierry—, pues no querían un nuevo middleware sino soportar todo el universo que el operador brasileño líder tiene. Ya usaba el *OpenTV 2*, pero se hicieron muchos cambios, se customizó para Net y se llegó a un nuevo OTT **Now**. Se hizo un upgrade completo de todo lo que había en HD en STB para que tengan la misma capacidad que con el *OpenTV 5*. La UY la diseñó Net con un diseñador local y Nagra lo implementó. Ahora esperan recibir a los clientes de toda la región en IBC.



Thierry Martin

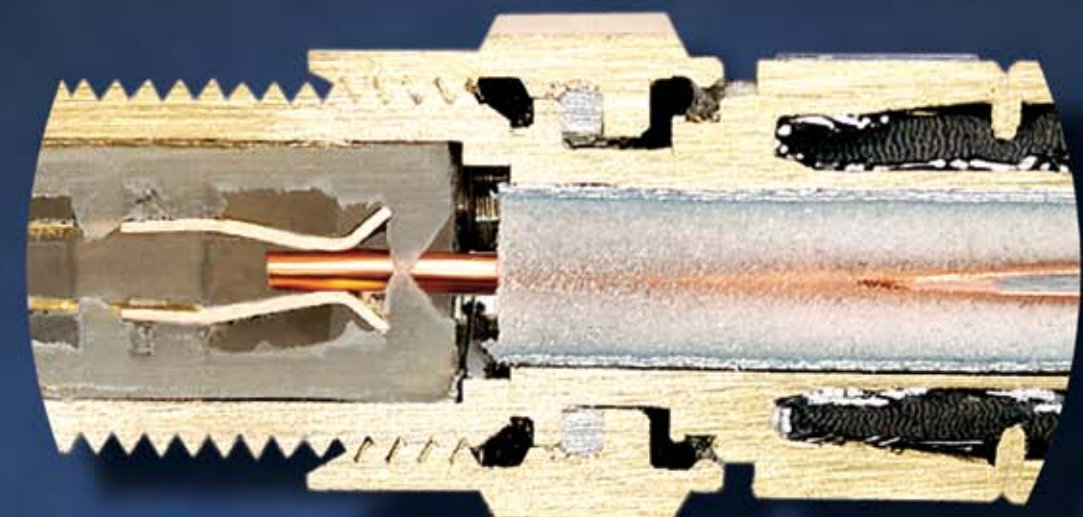
CONAX

Rohit Mehra de **Conax** destacó a **PRENSARIO** que, en Latinoamérica, la empresa está trabajando de manera independiente con Nagra y así parece que va a seguir por bastante tiempo, lo cual no está pasando en otros territorios. Esto es además porque las ventas y los clientes están creciendo. Actualmente es muy fuerte el movimiento con Claro, incluso en países como Colombia, Ecuador, Chile, Bolivia y Costa Rica.

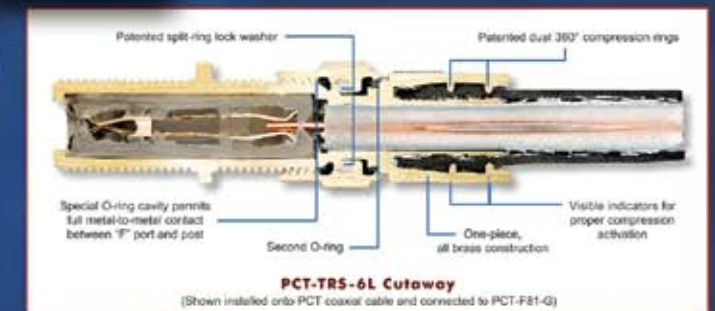


Rohit Mehra y Mario de Oliveira, su cliente de Nuevo Siglo Uruguay

No Haga Mal Uso de Su Inversión Conectores "Locking" 100% Metal Su Mejor Aliado



No mas "Truck Rolls" por causa de conectores sueltos con este componente fundamental del cual dependen los servicios de alta calidad!



Patent Nos. 6042422, 6712631

- Sistema de sujeción "Locking" haciendo imposible tener conectores flojos en sus instalaciones
- Sellado hermético eliminando 100% ingreso de humedad
- Composición 100% metálica brindando:
 - Alto blindaje contra ingreso de señales eliminando interferencias
 - Continuidad eléctrica

Muchos operadores globales usan ya nuestros conectores con tecnología "Locking" ellos son nuestra mejor carta de recomendación.

¿Por qué no hace la prueba usted?



Innovation for the Last Mile
pctinternational.com

Olvídese de la Molestia de Licencias

...con el Revolucionario Transcodificador VersActivePro de ATX



VERSACTIVE PRO

Características Principales:

- Sin Licencias = Sin Complicaciones
- Excepcionalmente Económico
- Gestionable en Grupo
- Múltiples Tipos de Redundancia
- Calidad de Video Profesional



+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com www.atxnetworks.com/VersActivePro_c

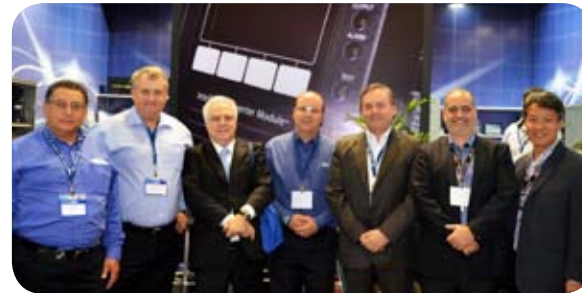
ALPHA: PRODUCTOS DE VANGUARDIA EN ENERGÍA

Alpha Technologies volvió a tener un gran stand en la feria de ABTA de Brasil, el mercado que en cantidad de suscriptores es el más importante de la región. Este año se resignaron algunos metros para ganar un lugar mucho más céntrico y protagonismo donde pudieran llegar los mejores operadores del mercado. Y fue así al punto en que se recibió al mismo presidente del operador líder, Net Servicios.

Además de un gran obelisco o tótem central, pudieron hacer la recorrida por el exitoso HM3HP, que ya tiene un fructífero recorrido por los operadores de Latinoamérica tras su presentación un año y medio atrás, pero también por los sistemas solares cumpliendo con las necesidades de ecología, ahorro energético y responsabilidad social empresarial que se piden en las principales sociedades del mundo. Brasil sigue la misma línea de esos mercados avan-

zados y la gente de Net se mostró interesada e hizo muchas preguntas sobre el tema.

Tras la presencia en ABTA, Alpha volverá a tener su stand corporativo en la Expo SCTE de Denver, para recibir a todos los grandes clientes de Latinoamérica con los mismos productos y más de los que se vieron en ABTA. Vale recordar que incluso se han hecho diseños con barra de seguridad inspirados totalmente en los pedidos de los operadores de Latinoamérica, que es un mercado prioritario para Alpha.



Paul Shmotolokha, Antonio Galvez y todo el equipo de Alpha Technologies en ABTA con José Félix, presidente de Net Servicios, Marcelo Parraga y Lincoln Yarsuhiko

HARMONIC: TECHNOLOGIES FOR VIDEO PRODUCTION AT IBC

At IBC2014 Harmonic will demonstrate a variety of technologies and solutions set to transform video production and delivery in the broadcast, cable, telco, satellite and multiscreen environments. From virtualized video infrastructures to Ultra HD encoding and delivery, Harmonic's market-leading solutions enable operators to deploy lower-cost, flexible video architectures with pristine video quality to maximize the value of their existing bandwidth and drive new revenue-generating services.

'All of the technologies and solutions we'll be highlighting at IBC2014 are designed to bring simplicity, flexibility, scalability, and efficiency to broadcasters, which is becoming increasingly important as video production and delivery get more and more complex,' said Peter Alexander, chief marketing officer at Harmonic.

'At the show Harmonic will demonstrate its latest innovations, including new software-

defined, virtualizable video delivery that unifies all media processing functions on a single platform. Attendees can stop by the booth to see how the Harmonic VOS software-based architecture and Electra XVM virtualized media processor bring unprecedented efficiencies to broadcasters through intelligent function integration and the ability to leverage an IT-centric infrastructure. By partnering with Harmonic, the world's leading video infrastructure provider, broadcasters and pay-TV operators can provide the most compelling television experience, including Ultra HDTV, at the lowest TCO, supported by the industry's best service and support.'



Peter Alexander

Aplicaciones - Edificios Multifamiliares, Hoteles & Condominios

Disponibles en Inventario en AMT!

* Terrace 1200 Terrace 600 Gateway Digital a Análogo

El Terrace 1200 & Terrace 600/600HF son unidades compactas y económicas que permiten recibir servicios QAM Encrypted, estos son Des-Encrypted utilizando CableCards, hasta un total de 72 servicios análogos en RF en el Terrace 1200 y un total de 36 servicios en RF análogo para el Terrace 600. El modelo Terrace 600HF ofrece una expansión adicional para 36 servicios extra al operarlo en conjunto con el Terrace 600.

* Terrace QAM - Edge QAM

El Terrace QAM es ideal para operadores que requieran recibir servicios QAM Encrypted y entregar QAM Des-Encrypted utilizando CableCards. Se ofrecen dos versiones para 24 ó 60 servicios en SD ó HD.

* Concierge IP a QAM Gateway

El convertidor de alta densidad Concierge IP a QAM es ideal para operaciones donde se necesiten entregar servicios Free to Guest, modulación QAM tradicional o servicios VOD ya sea SD ó HD.

* CableVista - Edge Decoder

El CableVista IP a Análogo o Banda Base provee decodificación MPEG2, modulación y conversión hasta 24 canales NTSC en un chasis de una unidad de rack. Cuenta con varias opciones como módulos para redundancia.



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

hunter

VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

Hunter usa la Tecnología de Radar para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, ya sea CPD analógico o CPD digital. También se detectan Ingresos, Ruido de Impulso y Laser Clipping.

01 Encontrando el error
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.

02 Pinpoint la fuente
Utilizando el Quiver, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.

03 Solucionando el problema
Con la localización precisa del CPD, los técnicos disminuyen sustancialmente el tiempo de solución del problema.

ARCOM DIGITAL

www.arcomlabs.com

GRASS VALLEY CONFIRMÓ A EXCELENCIA EN COMUNICACIONES EN MÉXICO

COMO ÚNICO DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

En agosto se confirmó una noticia importante en México: **Grass Valley**, la marca que forma parte del grupo **Belden**, eligió a **Excelencia en Comunicaciones** como único distribuidor autorizado en México. Tras la fusión de Grass Valley con **Miranda**, se supo que iba a elegir un único distribuidor para la nueva compañía unida en cada mercado de nuestra región.

El presidente de Excelencia, **Jorge Castañeda**, había anticipado a **PRENSARIO** que era una prioridad mantener a la marca y lo pudo concretar. Esta decisión es un reconocimiento a la labor de 20 años como distribuidor de Miranda, prácticamente desde su fundación como empresa que trae la mejor tecnología a México.

La idea ahora es extender ese gran servicio al universo más vasto que es Grass Valley. Vale ratificar que Excelencia tenía un ingeniero exclusivo para Miranda, capacitado en la fábrica, y ahora que ahora eso está en expansión pues Grass Valley es una empresa mucho más grande. Se está capacitando gente para certificarlos y tener soporte de primera mano.

Todo el portafolio de productos y marcas de Excelencia se ve robustecido, pues trae productos que antes no se tenían. Da la chance de ofrecer soluciones de punta a punta a sus clientes. A la IBC de Amsterdam viajarán **Jorge Castañeda**, **Alfonso Castro** y **Marco Rabadán**, nuevo director general de la compañía.



Jorge Castañeda, Alfonso Castro y Marco Rabadán con José Luis Reyes de Grass Valley



AMT, PRESENTE EN THE CABLE-TEC SHOW

Como todos los años, **Advanced Media Technologies (AMT)** estará exponiendo en la NCTA y para ver las novedades que se presenten en la convención y atender a sus clientes latinoamericanos que concurren.

Así lo adelantó **Vladimir Velicovich** en Tepal, donde afirmó: 'Siempre estamos buscando nuevos productos adecuados para las nuevas tecnologías aplicadas en los sistemas de cable, para que nuestros clientes puedan crecer con nuevas aplicaciones que aumenten sus ingresos, además de la tradicional distribución de TV y acceso a Internet de usuarios residenciales.'

Entre las novedades, señaló los equipos para soterrar fibra óptica comercializados por **Terra Span**. 'Operan con mucha facilidad y son ecológicamente sustentables'. También están los productos para servicio a hoteles de **Vecima**, 'que toman videos de Internet para poder convertirlos en cajas digitales a señales que puedan ser distribuidas a los huéspedes'. Para los países con norma ISDB-T, existe la línea de convertidores de ATX que procesan señales en DVB o ATSC.

AMT ha incorporado al **Ing. José Arias**, experto en telecomunicaciones con experiencia en casi 20 años en **Alcatel-Lucent**, **Motorola** y **Arris**, para ofrecer asesoramiento y soluciones de primer nivel. 'Mi objetivo es aumentar la penetración estratégica de productos de empresas como **Grass Valley** y **Vecima Networks** en el ámbito del OTT y darles mayor visibilidad'. Arias asesora en la provisión de equipos a empresas como **América Móvil**, **Megacable** y **CableOnda**, entre otras, y está especializado en redes ópticas y de acceso y redes IP, así como procesamiento de video: 'Mi función es dar valor agregado de alto nivel a todo el equipo de ventas en América Latina', concluye.



Vladimir Velicovich y José Arias en Tepal



HUAWEI, A LA VANGUARDIA

Huawei mantiene su posición como jugador relevante en la industria de la TV por cable, la migración al triple play y la bidireccionalidad. Así lo demuestra en todas las ferias que participa, y lo volverá a hacer en esta edición de la SCTE en Denver.

Michael Stevens habló con **PRENSARIO** sobre el destacado trabajo que la marca lleva adelante con los MSO's de México, Centroamérica y Sudamérica. Trabaja con **Megacable**, **Televisa Telecom**, **Tigo**, **Une**, **ETB**, **Inter**, **CanTV**, **NetUno**, **TV Cable**, **Claro**, **Cable & Wireless**, **Digicom**, **Digitel**, **Flow** y **Tricom**.

'Huawei se encuentra dentro de la transformación, prácticamente en la vanguardia de las telecomunicaciones. Ha acordado con **Ericsson** y **Cisco**, entramos a sus plataformas convergentes, no sólo como parte de la red y networks, sino de IT. Ahora ofrecemos soluciones end to

end, no sólo para infraestructura fija y móvil, sino la virtual a los principales carriers y MSO del negocio a nivel mundial. Ofrecemos para los MSOs arriba de 100.000 suscriptores con Capital e internet la solución completa. Nuestra infraestructura está hecha escalable y modular, cuidamos la eficiencia energética y disminuir espacio', explicó Michael.

'El cableador pequeño no está siendo abordado todavía con escenarios de hosting, donde Huawei podría poner la infraestructura. Se ofrecerían servicios de transformación señal analógica a Digital, distribución y el CMTS es la solución más nueva, donde lo sacamos de la cabecera y el hob y queda junto al nodo alimentado con GPON. Le da al operador de cable construir la estructura docsis más barata.'

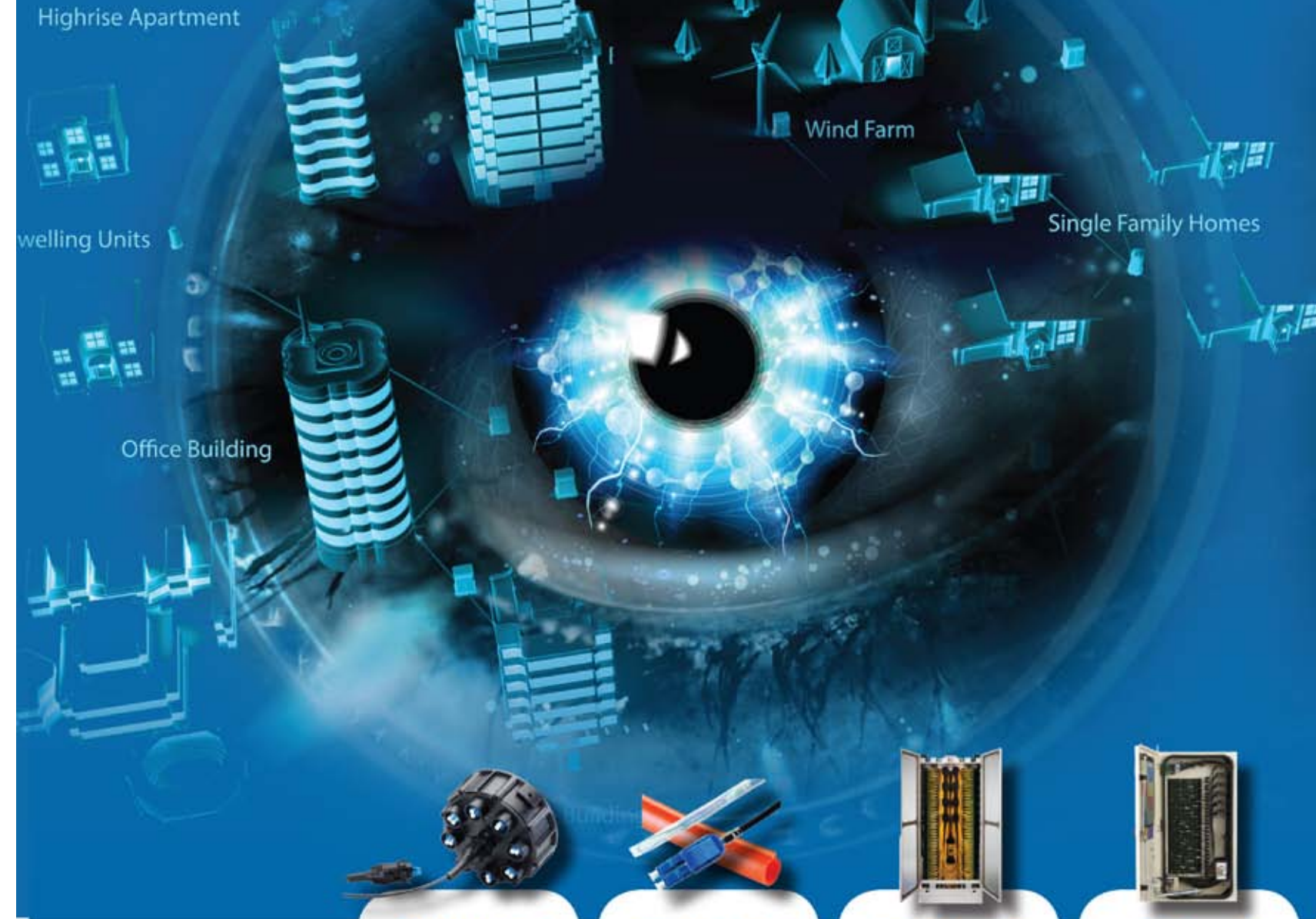
Tres conceptos son recurrentes en Huawei:



Brenda y Michael Stevens en Canitec

'Reducir espacio, reducir capex e incrementar de ancho de banda a un menor costo. Todo esto se puede ofertar en una solución virtualizada para redes o servidores, dentro de un contenedor. También los operadores pueden ofrecer a sus usuarios servicios de nube privadas y centros de datos, propio centro de data center, contenedor trae eso y soluciones de "cloud storage" o soluciones virtuales de escritorio'. Los mismos operadores u MSOs pueden ofrecer esas soluciones a gobiernos, otras entidades o a los mismos operadores pequeños.

VISION. CLARITY. CLEARFIELD.

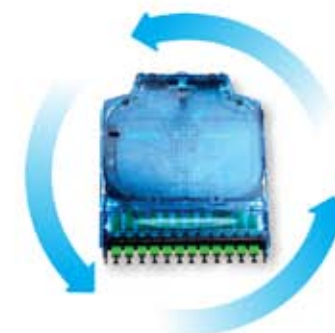


FieldShield™
SmarTerminal

FieldShield™
Pushable Fiber

FieldSmart™
Inside Plant

FieldSmart™
Outside Plant



Making fiber work — with a unified fiber management and protection platform, is the vision that drives Clearfield. Centered around the Clearview Cassette, these solutions scale to your subscriber take-rates. FieldSmart™ – a series of fiber panels, cabinets and enclosures, teamed with FieldShield™, an innovative pushable fiber delivery method – protects your fiber investment along every point of the broadband network.

Looking to Reduce the Cost of Gigabit Broadband? See Clearfield.
ClearfieldConnection.com • 800-422-2537



POWER & TELEPHONE: DE ABTA A LA EXPO SCTE

Marcelo Zamora, director regional de Power & Telephone, recibió a Prensario en el stand del distribuidor en ABTA en Sao Paulo, donde le volvieron a dar un marco adecuado a todos sus distribuidos para llegar a los clientes brasileños, concretando reuniones de productos específicos. Estuvieron muy bien ubicados en el pabellón principal, muy cerca de los principales broadcasters y empresas locales.

El abanico de marcas fue realmente amplio, y hubo hasta empresas nuevas como **Integratich** de Carlos Bianchi de Argentina y **Tii Networks** de Brasil. Se destacó también **PCT** como empresa regional, **Viking** con sus Antenas de primer

nivel o **ATX** con su sistema **Maxnet2** que es una plataforma que ha avanzado progresivamente en todos los sistemas importantes.

Es la cuarta vez que Power & Telephone concurre a ABTA con un stand propio, mostrando un crecimiento año a año mientras la oficina local en Sao Paulo con **Marcelo Waiss** sigue creciendo cada vez más con las nuevas empresas de telecomunicaciones que hay en Brasil, que es el mercado más importante de la región y P&Tel tiene una participación acorde sin haber desatendido todos los demás territorios, para dar un servicio importante a sus marcas.

En la Expo SCTE de Denver estarán junto al



Marcelo Zamora y Marcelo Waiss con todas las marcas en el stand de ABTA

corporativo de Power & Telephone como todos los años, esperando recibir a muchos clientes de Latinoamérica que hacen que en la SCTE se escuche casi más español que inglés.

PERFECT VISION CRECE EN CENTROAMÉRICA CON TIGO Y CLARO

Joel Quiñones de Perfect Vision comentó en su stand en ABTA de Brasil que están homologando todos sus productos con **NET Servicios**, por lo cual están trayendo a Brasil conectores y todo el resto del producto. De la misma manera están armando el stock local con ocho containers de cable que llegaban en estos meses. En Argentina

ya están fabricando localmente.

De cara a Andina Link Centroamérica, Gerardo Zamorano está a cargo de la región y de México desde enero pasado. El ejecutivo estará en Costa Rica acompañado por **Fabián Meza**. En esos países están entrando muy fuerte con **Tigo** y **Claro**. En México en particular están exportando



Joel Quiñones con todo el equipo de Brasil de Perfect Vision

todo el producto salvo el cable coaxial que por ahora no se puede importar.

Bienvenido al futuro

Las tecnologías de vídeo del futuro ya están aquí



Bienvenido al futuro del vídeo: VOS de Harmonic Ultra HD, OLED, paneles transparentes, velocidades de trama elevadas, dispositivos que te puedes poner. No es ciencia ficción, ya están aquí, impulsando los servicios de vídeo del futuro. Servicios que no se pueden crear como antes. ¿El futuro? Procesamiento multimedia en una única plataforma con una sola arquitectura. Flexible, eficiente, virtual. Presentamos VOS de Harmonic.

● ● ● Más información sobre harmonicinc.com

Venga a ver el futuro en **IBC 2014, stand n.º I.B20.**

VOS™

harmonic®

©2014 Harmonic Inc. Reservados todos los derechos en todo el mundo.

Imagine
COMMUNICATIONS™

Harris Broadcast ahora es
**IMAGINE
COMMUNICATIONS**

Imagine un mundo en el que la tecnología realmente lo entienda. La nueva estructura para la entrega y la monetización de contenido ya está aquí. Lo podemos ayudar a optimizar su distribución y a maximizar sus ingresos, sin necesidad de alterar la forma en que crea contenido.

Visítenos en **IBC2014!**
Stand 7G.20
12 - 16 de Septiembre
Centro de ferias y congresos
Amsterdam RAI

Para saber más:
imaginecommunications.com

© 2014 Imagine Communications

LEANDRO GAUNSZER DE MNL A: 'YA SE SABE QUE NO SE PUEDE ESTAR SIN VIDEO'

Leandro Gaunszer, director regional de Media Networks Latin America dijo en ABTA sobre Brasil que ahora el mercado está más consolidado y maduro más allá de conservar un buen crecimiento del 10%. El mensaje ante eso es que hay que trabajar todavía más profesionalmente y con soluciones que van a diferenciar la operación del cliente. Un tema que sigue siendo diferenciador es los canales HD; Brasil es el más desarrollado pero al salir de los centros urbanos está todavía concentrado en SD. El limitador es el costo, pero meter canales nuevos es difícil y ofrecer soluciones diferenciales como VOD pueden ser una buena opción. En Media Networks vienen de una gran implementación con Vivo en Brasil que es súper de vanguardia. 'Lo que venimos a ofrecer son unos diferenciales customizados y unido al modelo de compartir soluciones, que puede cerrarles a pequeños y medianos operadores.

Fuera de Brasil destacó que se lanzó con Cable & Wireless en Panamá y que en Chile se sigue innovando con Telefónica, más allá que preocupa en ese mercado lo que pueda pasar con el Must Carry. 'Ve buena proyección a futuro. Enfoquemos el negocio en la venta a los operadores. Siempre hay un lanzamiento de parte de ellos y al

año una evaluación pues el negocio tiene menos margen que el móvil, pero tras eso se vuelve a crecer y estamos entrando en esa etapa. Con OTT el video vuelve a ser un diferencial y hay claridad que no se puede estar en video. Lo sabe Telefónica y todos los operadores.'

Sobre el nuevo segmento a los ISPs, sostuvo: 'En Brasil venimos hablando de venta a los ISP desde hace dos ABTA y creo que ION TV, TV4 y Algar están estructurando una buena oferta de video para ellos. Ellos definirán que se puede hacer con el segmento pero ya tienen cerca de 500 contratos. Nosotros no vendemos directamente a los ISP pues es un mercado muy diseminado y preferimos que lo hagan ellos. Si estamos evaluando si en otros mercados se puede desarrollar el mismo segmento de ISPs con Brasil, creemos que en Colombia podría haber.'



Leandro Gaunszer

ANTRONIX

Milton Ulua de Antronix estuvo con stand propio en ABTA de Sao Paulo. Esto es porque ya empezó a vender bien los splitters con Net y entonces era importante generar otro tipo de reconocimiento en los operadores brasileños para que los identifiquen como fabricantes. En particular Roberto Tabares de Net estuvo en el stand poco antes de Prensario y elogió los taps como para sumarlos también.



Milton Ulua en ABTA de Brasil

Appear TV's Head-End

Appear TV is a head end solutions provider with equipment deployed over 80 countries. Our technology supports applications for Cable, Satellite, Terrestrial and IP based distribution networks for TV and Multi Screen/OTT delivery.

Appear TV's innovative modular approach reduces the complexity of integration and operation by delivering all the elements of the head end in an integrated carrier class HW platform.

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



Contact: Sales@appeartv.com



Bridging the Gaps

Spectacular frame rate conversion

AJA's FS1-X is the next evolution in frame synchronization and conversion. Building on the strength of AJA conversion technology, FS1-X is the key to aligning mismatched video standards and managing the ever-increasing number of audio channels and formats.



Go International

With the factory-installed motion adaptive Frame Rate Converter (FRC) option, FS1-X creates incredible, high-quality conversions between different frame rate families for virtually unlimited international standards support.



Massive Audio Flexibility

FS1-X supports both fiber and coax 64-channel MADI input and output. An internal 224x224 audio matrix allows full routing of MADI and all audio coming from SDI, Fiber, AES and analog sources for an incredible amount of audio processing capability in a single box.



Automation

FS1-X is designed to easily integrate into your existing infrastructure. A wide range of functions such as freezing an input or switching between presets can be triggered by external GPI's. An integrated web server allows configuration and full control via LAN from any web browser on any platform.

Find out more at www.aja.com

Because it matters.®



MAGNUM: SIEMPRE A LA VANGUARDIA EN MÉXICO

FUE PREMIADO POR LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN EXPO TELEMUNDO

En la tradicional entrega de premios de la inauguración de la Expo organizada por Telemundo, el primer reconocimiento de oro fue para **Jorge Camacho**, director general de **Magnum**, por el resurgimiento de su empresa y la innovación tecnológica. Dijo una gran frase: 'Si no traes una solución, eres parte del problema.'

Destacó a **PRENSARIO** cómo ve a los clien-

tes mexicanos este año tras el Mundial. 'Como en todos los mundiales las televisoras se prepararon con tecnología de punta que les permita ofrecer nuevas experiencias a los espectadores, así como prontitud en noticias y color para llevar una parte de Brasil a los televidentes en México.'



Jorge Camacho con su reconocimiento en Expo Telemundo

En sintonía con eso, comentó los productos y servicios en los que está poniendo foco Magnum estos meses. 'Magnum continúa apostando a las nuevas tecnologías que permitan mayor movilidad y facilidad tanto en transmisión, producción y post producción. **LiveU** sigue siendo punta de lanza en la empresa permitiéndonos ofrecer mejores y más compactas formas de enviar en vivo noticias a bajo costo tanto en operación como en transmisión.'

Sobre lo que los sigue diferenciando frente a otras empresas, dijo: 'La innovación e implementación de nuevas tecnologías, al ser Magnum también una empresa que genera contenido, conocemos las necesidades que requieren este tipo de servicios. Esto nos permite ofrecer a nuestros clientes soluciones a problemas que enfrentamos en la operación diaria.'

Sobre la pasada NAB, agregó: 'Como cada año, la NAB nos permitió mostrar en conjunto con las marcas las nuevas tecnologías que existen en la industria, así como un road map de hacia dónde se dirige. Estuvimos mostrando soluciones integrales en 4K para producción en el booth de **Sony**, transmisión por 3G en vivo en **LiveU**, audio en **Yamaha**, entre otras marcas que representamos.'

Completó de cara a IBC y el futuro cercano: 'Magnum, como empresa integradora, siempre está en búsqueda de nuevas tecnologías que nos faciliten el trabajo día a día de generación de noticias y que nos permitan ofrecer una solución de simplificación de procesos a nuestros clientes.'

Quint Split!

9970-QS QUINT SPLIT - Five Input Multi-Image Processor for openGear®



- Auto-detect and display up to 5x independent 3G/HD/SD/Composite inputs on one card
- Simultaneous display output over SDI and HDMI for flexible system design and easy integration
- Ethernet based GUI control for intuitive setup of video windows and advanced on-screen graphics
- Up to 20, five-input cards per frame - multiple cards can be cascaded to provide expanded PiP muxing
- PiP Video Format, UMD/Tally, Audio Meters, Reticules and Timecode Burn



9970-QS Quint Split - Auto-detect and display (output over SDI and HDMI) up to 5x independent 3G/HD/SD/Composite inputs on one card.

VISIT US AT IBC!
STAND #10.B44, HALL 10
12-16, SEPT. 2014 - RAI
AMSTERDAM

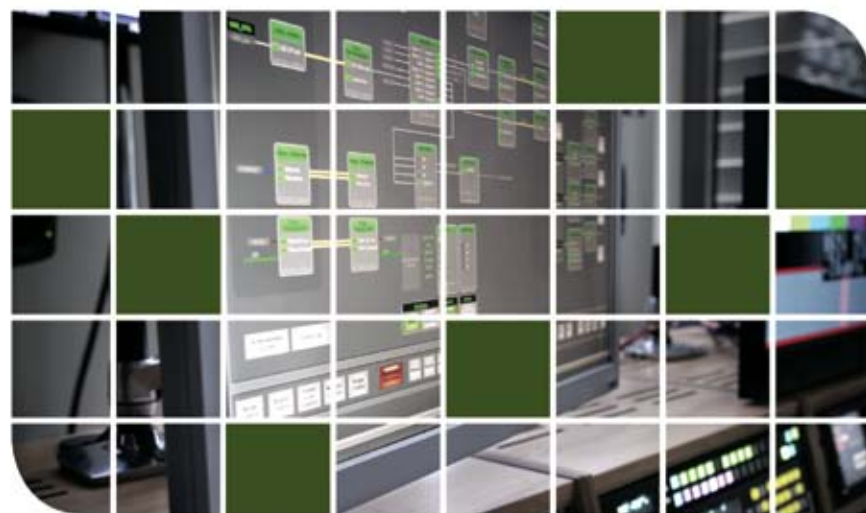
COBALT DIGITAL ENGINEERING BEYOND THE SIGNAL™
+1 217-344-1243 / sales@cobaltdigital.com / cobaltdigital.com

COBALT.

AXON
THE HEART OF BROADCAST

SEE US AT IBC2014
BOOTH 10.A21 + 10.B21

CEREBRUM BROADCAST MONITORING AND CONTROL



TAKE CONTROL. MAKE LIFE EASIER

In modern broadcasting, the multi-platform delivery and multi-purpose repackaging of materials demand that you master a diversity of workflows. Cerebrum makes the control and monitoring of multiple video and audio signal paths easier, more efficient and cost-effective than ever.

Cerebrum provides comprehensive tools to configure, monitor and maintain products from any manufacturer within and beyond the broadcasting industry. The result is that multiple users can take total control over multiple and complex routines.

WWW.AXON.TV

ELEMENTAL TECHNOLOGIES: EXPERIENCIA 'FANTÁSTICA' DE 4K EN EL MUNDIAL

Elemental Technologies volvió a tener una muy buena participación en ABTA de Brasil, con un stand muy bien ubicado en una esquina de máxima circulación del pabellón principal, donde se mostró la participación de la marca en la transmisión de los partidos del mundial en 4K.

Valer recordar que desde el año pasado cuentan con una oficina local. En Brasil tienen clientes de primer nivel como **Globo, Globosat, Terra,**

ESPN Brasil, Esporte y otros. Con **Globosat** se hizo el demo del stand y se tuvo la experiencia de proveer cuatro encoders para las transmisiones en HEVC o 4K de la Copa, que destacó Dwaine, fue 'una experiencia fantástica.'

Su oficina en Sao Paulo muestra la apuesta a la región que se ve también con su presencia en las ferias de México, Brasil y otros países. También en los acuerdos con los partners locales para



Andrei Godoi, Dwaine Brady y Alejandro Nunes de Elemental con Alexandre Alvez en ABTA

dar servicio como fue **Amtec** o ahora **Escape** en México, o **Network Broadcast** para varios países del Cono Sur.

GOSPELL SE CONSOLIDA EN EL CONO SUR

Jorge Saldivar de **InterSat** destacó en el stand de **Gospell** en ABTA de Brasil y de cara a Jornadas y el crecimiento en el Cono Sur que la marca está consolidando decididamente su presencia en nuestra región. Está pasando no sólo en Sudamérica sino también en Centroamérica, con proyectos de ensamblar producto en varios países y tener grandes almacenes para contar con stocks a nivel local, y así atender a los pequeños pedidos de manera más rápida y consistente. Esto es muy útil también en mercados como los de Centroamérica.

InterSat ahora va a estar con **Gospell** en ATVC de Buenos Aires. En particular en la Argentina hay un proyecto súper interesante de ensamblar producto para las cooperativas que están empezando con el servicio de televisión, como también para pequeños y medianos cableeros que aún no digitalizaron.

Afirmó que **Gospell** 'está ganando terreno' por sus productos de calidad pero también por el servicio post-venta que está implementando. Dice que para la marca es lo mismo un pequeño cliente que uno grande, y ese soporte es lo que más valoran los operadores. Con **InterSat** tienen total soporte a nivel local en Paraguay y Argentina, con gran apoyo de la fábrica madre a través de **Tim Zhou**, al punto que viajan dos veces por año a China.



Jorge Saldivar, Juan Amarilla padre e hijo con Tim Zhou y Kolon Huang de Gospell



Ahora disponible!

Simplifique sus producciones más complejas.

Con tecnología **Optocore® SANE**

ProGrid™, la solución de transporte de señales más avanzada aumenta la eficiencia en el dinámico ambiente de trabajo de broadcast. Está diseñada para el transporte y la distribución ultra rápida de audio, video y señales de Intercom así como datos para control en áreas de producción críticas. La facilidad de cableado con fibra óptica o Ethernet aportan ahorros en tiempo y costo. Al combinar ProGrid con el dispositivo de distribución de video MUX-22-C de Broaman, se obtiene una infraestructura unificada con funcionamiento sin igual.

Solución proporcionada y respaldada por **Clear-Com** y su red de distribuidores en el mundo.



Copyright © 2014, Clear-Com, LLC. All rights reserved. © Clear-Com and the Clear-Com logo are registered trademarks of HMI Electronics, Inc.

www.clearcom.com

Soluciones Digitales

- Diseño e integración de unidades móviles de enlace satelital para Radio y/o Televisión, unidades móviles para producción de Radio y Televisión
- Distribución de contenidos, Audio y Video, a dispositivos móviles y paginas web usando tecnologías de última generación
- Centro de Servicio Autorizado Yamaha
- Servicios de producción:
 - Producción de Televisión HD por internet
 - Transmisión de video en vivo con equipos de alta tecnología Live U HD
 - Foro-estudio para enlaces en Jocación
 - Grabación en foro hasta con 4 cámaras HD
 - Servicios de Cámaras HD
 - Post-producción de programas para radio y televisión SD y HD
 - Envío de señal de video o datos (archivos) a través de tecnología 3G a un servidor para su envío, producción o post-producción, codificación para web por streaming
 - Foro con Set virtual
 - Post-producción de audio y video
 - Iluminación del foro con lámparas de luz led
 - Servicios de edición no lineal

MAGNUM
www.magnumdigital.com.mx

Distribuimos:

- SONY make.believe
- YAMAHA
- LIVEU
- SHARP
- PreSonus
- LINEAR ACOUSTIC

WISI: SERBIAN BROADBAND ADQUIERE PLATAFORMA CHAMELEON

Con diez años de existencia, la compañía de medios serbia **Serbian Broadband** ha desarrollado diversos servicios multimedia en sus diez años de historia. Presente en 27 de las principales ciudades del país, SBB opera más de 60 locaciones POP.

Entre 2012 y 2013, SBB equipó 24 headends CATV regionales con la plataforma *Chameleon*

de Wisi. Más de 400 módulos fueron desplegados en el proceso, sirviendo las combinaciones flexibles de canales PAL y QAM a sus respectivas ciudades. El contenido de TV es provisto por alimentación IP y respaldado por sistemas de antena.

Srdjan Durdjevic, director de investigación de SBB, afirmó: 'SBB ofrece 66 canales ana-



Antonio Mendoza y Matthias Hain, de WISI

lógicos y 172 digitales, incluyendo 26 HD. Nuestra plataforma satelital total ofrece 191 canales, incluyendo 76 de aire'.

'El año pasado implementamos una prueba FTTB utilizando el micro LR82 de Wisi. También implementamos FTTB en la red HFC existente, reemplazando las líneas coaxiales con fibra, y una topología con tecnología Fiber To The Last Amplifier. Así, llegamos a cubrir 10.000 hogares conectados con fibra'.

Chameleon es un nuevo software basado en el concepto de headend para aplicaciones orientadas al futuro. Como su nombre sugiere, el headend puede adaptarse a su ambiente, de modo tal que los módulos individuales pueden alterar sus funciones según la demanda. Su diseño modular permite a Chameleon satisfacer las demandas de todos los usos desde una unidad simple de dispositivos independientes en aplicaciones SMATV, hasta unidades complejas en grandes redes CATV.

Todas las funciones del módulo pueden ser activadas y configuradas mediante claves de licencia de software. Este concepto ofrece al operador una alta seguridad para su inversión en el largo plazo. El software de Wisi incluye sintonizadores DVB para diferentes salidas, transmoduladores, Edge-QAM, MPEG-4, decodificadores, IP y streamer ASI, así como también re-multiplexadores.

El sistema Chameleon recientemente ha sido reconocido por la SCTE en Londres con el premio internacional SCTE Award 2013 en Innovación Técnica, en la categoría "Mejor solución de procesamiento digital". Este sistema ha sido extendido por diferentes cualidades de software que serán demostradas en ANGA COM 2013 por primera vez.

Chameleon ahora cuenta con un srambler DVB simulcrypt integrado, que puede ser activado por una clave de software. Esto protegerá fácilmente el contenido DVB.

GV Director Grandes Producciones. Tamaño compacto.

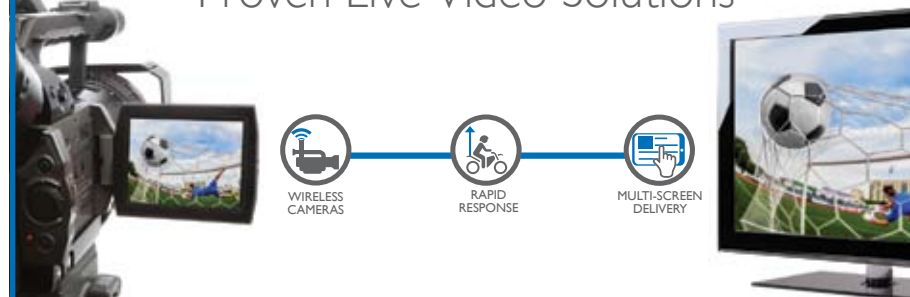


Cada producción necesita una herramienta multiuso. Adquiera GV Director. Switcher, Servidor, Motor de gráficos y Multiviewer – muchas herramientas poderosas en un solo paquete optimizado. Compacto, pero poderoso. **Así es GV Director.**

www.grassvalley.com/gv_director



FROM SCENE TO SCREEN Proven Live Video Solutions



WIRELESS CAMERAS



COMPLETE MOBILITY & FLEXIBILITY
With the most comprehensive portfolio of wireless cameraback transmitters in the industry

RAPID RESPONSE SOLUTIONS



BE FIRST ON SCENE
With ultra portable gear configured for immediate transmission

MULTI-SCREEN DELIVERY



REACH YOUR AUDIENCE
With solutions that enable full multi-screen high-definition viewing

With a global television audience, there is no room for error. That is why Vislink's Complete Live Event Solutions are chosen for the broadcast of sports and events worldwide. We focus on the technology, so you can focus on your business.



VISIT US @
IBC 2014: Hall 1, Stand 1.A69



LEARN MORE
vislink.com

ARCOM: HERRAMIENTAS PARA MANTENIMIENTO DE REDES HFC

Arcom Labs lleva 30 años de trayectoria en el mercado de TV paga, donde promueve con éxito sus filtros sobre todo, para los pequeños y medianos operadores de la región, que avanzan necesariamente hacia la digitalización. Es ahí donde Arcom pone el foco con sus nuevas soluciones para el mantenimiento de redes HFC.

Gabriel Larios, VP de ventas internacionales de Arcom, acude a todas las ferias de la industria, donde lleva los sistemas QAM Snare y Hunter para el mantenimiento de redes HFC digitales.

Desde 2013, se integró la ingeniera María Alejandra Galindo a la empresa para colaborar en el desarrollo de estos sistemas. Ella está a cargo de México, Panamá y el Caribe. Estas herramientas ya tienen éxito en México con Megacable, y Panamá con Cable Onda. Si bien

son soluciones amigables para los técnicos, en otros países como Perú, representa inversiones a futuro, pero venimos a mostrar la tecnología de avanzada que pueden tener más adelante, añadió.

Hunter provee las herramientas que demuestran ser las más rápidas en la identificación y localización de problemas de la red HFC, a la vez que permite el monitoreo inteligente sin falsas alarmas. Es la única herramienta que encuentra CPD y da la distancia a la fuente, afirmó Larios. Por su parte, QAM Snare es la única herramienta con sensibilidad que permite ser probada en redes para LTE.

Ambos ahorran tiempo en la búsqueda y corrección de problemas, lo que se traduce en ahorro de costos y recursos. Estamos creciendo,



Emerson Sampaio, de Megacable; Gabriel Larios, de Arcom; Dale Bassen, de VTR; y Miguel Angel Fernandez, de Cablevision

buscamos llegar a los operadores y que sepan que existen elementos para fortalecer sus redes, dijo y adelantó que se están haciendo pruebas en Chile y están en conversaciones con Cablevisión y Cablemás de México, con algunos de Colombia y presencia en Europa.

Ya estuvo en la reciente Tepal de Panamá, y en la feria ANGA de Alemania, donde lanzó la nueva versión QAM Snare Isolator Plus, que funcionará con Wi-Fi.

TECSYS: DE BRASIL AL MUNDO

ESPERA TRASLADAR SU ESTRUCTURA Y EXPERIENCIA DE 14 AÑOS

Tecsys de Brasil es una empresa clave de este mercado con 14 años de trayectoria que se complementan con los 38 de experiencia que tiene su titular Marcos Freyre. Ahora quiere retomar un nuevo empuje internacional con la contratación de Carlos Henrique Ferreira, que ya es muy reconocido en los diferentes mercados y por los entes brasileños que apoyan a las empresas a exportar. Esperan así poder llevar a todos los mercados su expertise y know how local.

En las recientes ABTA y SET tuvieron gran participación con stands estratégicos. Allí recibieron a Prensario y su director general J. Marcos Freyre destacó que están enfocados

en presentar su empresa y su gran estructura brasileña en todos los mercados. Que quede claro que tienen las mejores soluciones para la transmisión de ISDBT y DVB, y que están dispuestos a ayudar para la transición digital como especialistas en la interiorización de la televisión. Tienen una solución completa con grandes cualidades de transmisión que se pueden aprovechar en otros latitudes.

Tecsys tiene más de 100 personas trabajando en sus filas y además tiene otra empresa que trabaja totalmente para ella dedicada a la parte metálica. Aquí destacan que todos los productos que ofrecen son de desarrollo totalmente propio



J. Marcos Freyre Martins y Carlos Henrique Ferreira

y que sus soluciones son totalmente abiertas. Esto no impide que se puedan customizar los productos cuando el cliente lo requiere.

Ahora estarán Marcos Freyre personalmente en IBC, aunque este año lo harán dentro del pabellón de Israel, pues desde hace tres años Tecsys tienen una empresa filial en ese país, Tecsys de Israel, que también contribuirá a este desarrollo internacional.

HBO

LATIN AMERICA GROUP



DONDE TODO COMIENZA



Voice Audio Processor
D*AP4 VAP Edition



www.jungeraudio.com

junger
when audio matters

- All-in-one processing
- Spectral Signature™ dynamic EQ
- Mobile web interface
- Optional SDI & Dante™ interface
- Optional loudness management

ANDINA LINK CENTROAMÉRICA: CÓMO HACER FRENTE A LOS NUEVOS COMPETIDORES

OPERADORES GRANDES Y OTT'S

Del 2 al 4 de septiembre, vuelve al Hotel Barceló San José Palacio de Costa Rica una nueva edición de la convención Andina Link Centroamérica, apuntando a la TV paga en los seis países de la región.

Con organización de TDC Events, de Luz Marina Arango, la expo convención sigue la línea de la exitosa experiencia de Andina Link en Colombia, que lleva más de dos décadas de funcionamiento en los meses de febrero en Cartagena de Indias. La de septiembre, que el año pasado convocó a 800 participantes, apunta a los operadores de Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala y Panamá.

Y por extensión, también a los de México, Colombia y República Dominicana, que en la actualidad enfrentan una fuerte competencia por la instalación de servicios satelitales operadores y en algunos casos cable operados por América Móvil (con la marca Claro), Sky (controlada por Televisa), Millicom (con la marca Tigo), Qqualy TV --del empresario mexicano Remigio Ángel González, quien también opera emisoras de TV abierta en la región-- y más recientemente Cable & Wireless.

Un detalle distintivo de Andina Link Centroamérica es que incluye cursos de capacitación, más allá de los tradicionales workshops (talleres) que ofrecen los expositores de tecnología.

CÓMO SOBREVIVIR EN LA ERA DE LOS OTT'S

Este año el foco de la agenda académica estará puesto en el contenido y sus nuevas formas de distribución, así como los nuevos modelos de negocios priorizando el escenario ante la llegada de los OTT's. Estas empresas son vistas con preocupación por los operadores quienes, aprovechando la neutralidad de la red, distribuyen sus contenidos audiovisuales directamente hacia los usuarios finales, sin inversión en infraestructura de distribución y generando una creciente competencia con los cableoperadores.

En ese sentido, TDC Events preparó una agenda nutrida de participantes especializados para abordar el tema desde todos sus ángulos. En primer lugar, se hará referencia a la regulación y las políticas públicas necesarias para defender los contenidos nacionales y locales y estimular la producción.

Por otra parte, se abordarán los modelos de negocios necesarios para la comercialización de contenidos, en lugar de los tradicionales. El

objetivo será transmitir las mejores estrategias que los cableoperadores deberían seguir para mantenerse competitivos, y reconocer a los nuevos actores en la industria de distribución de contenidos. Se hablará de las posibilidades de lanzar sus propios sistemas de VOD en redes HFC y cómo los proveedores de contenidos locales pueden entrar en este escenario.

Otro ángulo será el de las plataformas tecnológicas necesaria para esta distribución, que ya superó a la digitalización y presenta nuevos retos. Se tratarán temas como la nueva generación de Docsis III, redes Gpon y la fibra al hogar, tecnología EoC y Fibra +0, canales recepcionados desde plataformas IP, cabeceras integradas en un solo hardware, servidores integrados para contenidos VOD y modelos híbridos de distribución sobre IP.



Luz Marina Arango, junto al panel inaugural de Andina Link 2013 con representantes de Sutel de Costa Rica, ANTV de Colombia; SCT de México; la Asociación de Cableoperadores de Costa Rica



Bader Dip, de Telvisat (Honduras); Manuel Medina, de Catelesa (Honduras); Gustavo Castellanos, operador de Honduras; y Carlos Franconi, de Enlace Visión (El Salvador)



José Mario Guzmán, de la Cámara Nacional de Radio y TV de Costa Rica (Canartel-Sinart); Mauricio Pérez de Sling; y Rhina Benítez, gerente general de Nueva Visión de El Salvador



Cableoperadores de Costa Rica: Danilo Fernández, de Cable Brunca; Random Avedaño, abogado en telecomunicaciones; Eduardo Mora Barrantes, de Cable Pacayas; Roy Salazar, de CTV; y Carlos Beita Apú, de Cable Sur



El equipo de ingenieros y técnicos de Telecable de Costa Rica, junto al director de tecnología, Juan Carlos Rodríguez Morón



Luz Marina Arango y Juan García Bish



Carlos Filippi, subsecretario de comunicación de Paraguay, junto al embajador de Paraguay en Costa Rica, Oscar Llanes Torres

TM & © 2014, MTV LLC, una compañía de Time Warner. Todos los derechos reservados.



2014
Chica
htv

LLEGÓ EL MOMENTO MÁS DIFÍCIL: ELEGIR A UNA.

LA PRODUCCIÓN ORIGINAL MÁS SEXY DE HTV VUELVE A PONER EN LA PANTALLA A LA MUJER MÁS HERMOSA DE LATINOAMÉRICA. LLEGA LA GALA FINAL DE CHICA HTV 2014. PREPÁRATE PARA CONOCER A LA GRAN GANADORA.

13 DE SEPTIEMBRE,
10PM (MIA) | 9:30PM (VEN) | 9PM (COL/ MÉX)

f /HTVLATINOAMERICA @HTVMUSICA chica.htv.com

MEXICO / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

COLOMBIA / VENEZUELA / CHILE / BOLIVIA / PERÚ / ECUADOR

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

Luis.Bello@turner.com
Tel: (52-55) 5089-6272

Gustavo.Minaker@turner.com
Tel: (56-2) 367-2200

Juan.Balassanian@turner.com
Carlos.Cordero@turner.com
Tel: (54-11) 4318-3100

● AGENDA



AGENDA GENERAL: ANDINA LINK CENTROAMÉRICA 2014

MARTES 2 DE SEPTIEMBRE

9AM – 10:30AM
INAUGURACIÓN
10:30AM – 6PM
SEMINARIO ACADÉMICO "NETWORKING & MIGRACION A IP VERSION 6"
11AM – 5PM
FICA 2014

MIÉRCOLES 3 DE SEPTIEMBRE

8:30AM – 12PM
SEMINARIO ACADÉMICO "NETWORKING & MIGRACION A IP VERSION 6"
9AM – 12:30PM
FICA 2014
11:30AM
APERTURA DE LA MUESTRA COMERCIAL
6PM
CIERRE DE LA MUESTRA COMERCIAL
9PM
FIESTA DE BIENVENIDA

JUEVES 4 DE SEPTIEMBRE

8:30AM – 12PM
SEMINARIO ACADÉMICO "NETWORKING & MIGRACION A IP VERSION 6"
9AM – 12:30PM
FICA 2014
11:30AM
APERTURA DE LA MUESTRA COMERCIAL
6PM
CIERRE DE LA MUESTRA COMERCIAL
7:00PM
CLAUSURA DEL EVENTO

AGENDA FICA - FORO IBEROAMERICANO DE LA CONVERGENCIA, LOS CONTENIDOS Y LOS NUEVOS NEGOCIOS

MARTES 2 DE SEPTIEMBRE

11AM - 1PM
EJE TEMÁTICO 1
REGULACIÓN: CONSTRUYENDO UNA POLÍTICA PÚBLICA DE PROTECCIÓN A LAS INDUSTRIAS DE CONTENIDOS NACIONALES
EJE TEMÁTICO 2
CONTENIDOS: NUEVOS MODELOS PARA LA NEGOCIACIÓN DE CONTENIDOS EN LOS OPERADORES
PANELISTAS:
"LA TRANSFORMACIÓN RADICAL EN LA DISTRIBUCIÓN DE CONTENIDOS"
JOUARI SANTIAGO, DIRECTOR DE VENTAS PARA LATAM, THEPLATFORM
"OTT - OPCIONES PARA LOS PEQUEÑOS OPERADORES"
JOSÉ CEDAÑO, DIRECTOR DE VENTAS PARA LATAM, CONAX

MIÉRCOLES 3 DE SEPTIEMBRE

EJE TEMÁTICO 3
NUEVAS PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE CONTENIDO
PANELISTAS:
"LA IMPORTANCIA DEL APROVISIONAMIENTO EN LAS REDES DE CABLE"
HÉCTOR VILLALVAZO, SALES DIRECTOR MÉXICO Y CENTROAMÉRICA, INCOGNITO
"CCAP Y DOCSIS 3.1: VENTAJAS Y ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN"
KEVEN ADAMS, DIRECTOR DE PRODUCTO, ARRIS
"REDES NGN PARA SERVICIOS nPLAY"
EMILIANO BONANSEA, GERENTE DE TECNOLOGÍAS, INTERLINK
"¿CÓMO COMPETIR CON LOS NÚMERO UNO?"
DAMIÁN NAGUINER, SALES MANAGER LATAM, PICO DIGITAL
"TECNOLOGÍA SATELITAL PARA SOLUCIONES MULTISCREEN"

JUEVES 4 DE SEPTIEMBRE

EJE TEMÁTICO 4
NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE CONTENIDO
PANELISTAS:
"ALTERNATIVAS DEL OPERADOR DE CABLE PARA COMPETIR EN LOS SERVICIOS DE TV CONECTADA"
FERNANDO RUANO, VP, SAFEVIEW
"EL NUEVO PARADIGMA DE LA DISTRIBUCIÓN DE CONTENIDO. ESTRATEGIAS QUE DEBEN ADOPTAR LOS OPERADORES PARA TRANSFORMAR SU MODELO DE NEGOCIO ACTUAL Y ADAPTARLO AL NUEVO ESCENARIO"
ALEJANDRO SILVESTRE, REGIONAL MANAGER, TELECOM ARGENTINA
"VALORES AGREGADOS PARA EL MERCADO HOTELERO"
CARLOS FARÍA, R&D DIRECTOR Y CEO, VISTA TECHNOLOGY

AGENDA - CURSO DE ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA 2014

MARTES 2 DE SEPTIEMBRE

ACCESO A INTERNET Y SERVICIO DE DATOS EN REDES CABLEADAS
11AM - 1PM
CABECERA DOCSIS PARA SERVICIOS DE DATOS E INTERNET
DOCENTE: JUAN GARCÍA BISH
EVOLUCIÓN HACIA DOCSIS 3.0 Y DOCSIS 3.1
DOCENTE: JUAN GARCÍA BISH
EOC= ETHERNET OVER COAX
DOCENTE: TOMÁS DELGADO
2PM - 6PM
REDES DE FIBRA ÓPTICA HASTA LA CASA - FTTH
DOCENTE: JUAN GARCÍA BISH
TECNOLOGÍA GPON, EPON & XPON
DOCENTE: TOMÁS DELGADO

EVOLUCIÓN DEL EoC AL EPoC (EPON OVER COAX)
DOCENTE: JUAN GARCÍA BISH
DISPOSITIVOS ÓPTICOS PARA FTTH
DOCENTE: TOMÁS DELGADO

MIÉRCOLES 3 DE SEPTIEMBRE

INTRODUCCIÓN A LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE INTERNETWORKING
8:30AM - 12:30 PM
DIFERENTES PROTOCOLOS & PLATAFORMAS PARA TRANSMISIÓN DE DATOS
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ
EQUIPOS EN REDES DE DATOS
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ
SERVICIOS DE DATOS
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ

JUEVES 4 DE SEPTIEMBRE

QoS. SEGURIDAD. APLICACIÓN PRÁCTICA. MIGRACIÓN IPv6
8:30AM - 12:30PM
QoS EN REDES DE DATOS
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ
SEGURIDAD INFORMÁTICA
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ
CONCEPTOS BÁSICOS DE CONFIGURACIÓN DE SERVICIOS DE VALOR AGREGADO
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ
PROTOCOLO IPv6
DOCENTE: CRISTIANO FERRAZ

Presentado por:



WOBİ TV presenta una serie original grabada en México para toda Latinoamérica:



EL EMPRENDEDOR DE MÉXICO



GRAN ESTRENO
19 de AGOSTO
TODOS LOS MARTES
9:00 PM



EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS.



wobi.com/tv

Patrocinio Principal:



América Latina: Alejo Idoyaga • amolina@wobi.com • +(52) 55 5002.3215
México: David Peredo • dperedo@wobi.com • +(52) 55 5002.3250
Cono Sur: Sabrina A. Capurro • sabrina.capurro@speedy.com.ar • +(5411)-4642-7397

Región Andina, Centroamérica y Caribe: Multimedia Broadcast Associated (MBA):
Matilde de Boshell • mboshell@mbanetworks.tv • +(57) 1 642.0079

¡Desde New York llevando aliento, fe y esperanza a todos!
ALIENTO VISION
¡EL CANAL QUE BENDICE LA FAMILIA!
Películas, Terapia familiar, Noticias, Documentales, Programas para niños,
Orientación de inmigración, Medicina, Consejos sabios y bíblicos
ESTAMOS EN EL INTELSAT 21, SEÑAL ABIERTA-GRATIS
Mas información: Alexa@alientovision.com



TIGO COSTA RICA: CON CRECIMIENTO SOSTENIDO SIGUE SIENDO LÍDER DE MERCADO

Tigo es el primer operador de TV paga de Costa Rica, con 30% de participación de mercado, según los datos de 2013 difundidos por la Sutel. Norman Chaves Boza, gerente de Asuntos Corporativos de la empresa del grupo Millicom en este país, afirmó que en lo que va del año, 'ha evolucionado muy positivamente en todos los servicios'.

En cuanto a la cantidad de abonados, el ejecutivo destacó que se han cumplido las expectativas propuestas. 'Logramos llegar no sólo a más hogares sino a más sectores gracias a nuestro interés constante de cubrir cada día más mercado'.

Y completó: 'Hemos implementado acciones que nos permiten seguir siendo líderes de la industria. En marzo avanzamos un paso más en nuestro proceso de posicionamiento de marca con la introducción de Tigo Star, enfocada en servicios residenciales.

Actualmente, es líder en market share en todos los servicios que provee: televisión por suscripción, acceso a internet vía Cable Modem y telefonía fija IP'.

'Tigo Business también ha experimentado resultados positivos que nos obligan a mantener excelentes servicios y una atención al cliente de primera. Somos un fuerte competidor en acceso a internet empresarial, servicios gestionados, cloud computing, entre otros. Todo esto en medio de un mercado con un gran dinamismo, más competidores y más oferta de productos'.

INVERSIONES

'Este año ha sido muy importante a nivel de inversión y lanzamientos. Tigo Star fue la primera empresa que lanzó al mercado costarricense paquetes de internet con velocidades de hasta 20 Megas de descarga con precios muy competitivos y con la capacidad de ofrecer este tipo de servicio a nivel masivo. También duplicamos las velocidades de internet de nuestros clientes actuales por prácticamente el mismo precio'.

'Algunos usuarios incluso, experimentaron una variación de más del doble de la velocidad, sin que su cobro se viera afectado.

Nuestro enfoque es que el cliente de Tigo Star pueda experimentar la verdadera banda ancha, pero acorde a un presupuesto familiar. Con la oferta que existía antes, eso no era posible'.

Otro paso muy importante, comentó Norman Chaves, fue el lanzamiento de la televisión satelital Tigo. 'Con este producto podemos ofrecer televisión de paga en zonas alejadas o con baja densidad de población, a las cuales es difícil llevar la red de fibra óptica y coaxial. Así, la compañía logrará cobertura de televisión a nivel nacional. Inicialmente estamos ofreciendo dos paquetes que ofrecen una adecuada variedad de canales a un precio muy competitivo'.

NOVEDADES EN VOD Y PROGRAMACIÓN

'Hemos avanzado mucho en la oferta de servicios de valor agregado.

Actualmente somos la empresa que ofrece la mayor cantidad de canales en HD del mercado: 31 frecuencias disponibles. Además, la introducción del Video On Demand Tigo ha tenido gran demanda en el país', explicó el ejecutivo.

'Con este servicio el cliente puede acceder a una librería de más de 2500 títulos que puede disfrutar donde quiera y cuando quiera. El contenido es muy variado e incluye películas, series, videos musicales y conciertos. Contamos con una modalidad transaccional llamada "Movie Rental" en donde se podrán encontrar una variedad de títulos muy recientes que pueden ser rentados durante 24 horas y verse cuantas veces se quiera durante ese periodo'.

'Cuando el cliente accede a VOD, también puede ingresar a la carpeta que llamamos "Entertainment Library" en la que cuenta con acceso ilimitado a películas, series, programas infantiles y música, sin costo para los clientes del servicio de televisión digital avanzado y que a la vez tienen Internet Tigo de 3 MB o más', completó.

Entre las novedades de programación, se destacan la incorporación del canal **Semillitas**, enfocado en contenido animado no



Norman Chaves Boza

violento, que estimula a los infantes entre 0 y 5 años, los canales Premium **Golden Premier** Este y Oeste, con acceso a más de 350 títulos entre películas y series en exclusiva, sin cortes y sin censura.

EL MERCADO DE TV PAGA EN COSTA RICA

Sobre el mercado de TV paga, Norman Chaves Boza dijo que aún 'queda mucho por hacer en la región'. Y agregó: 'Tenemos la tarea constante de ofrecer opciones que se adecúen a nuestra realidad pero que no limiten a las personas que desean acceder a información y entretenimiento de calidad. La brecha digital no se refiere únicamente al acceso a internet, también tiene que ver con el acceso a entretenimiento y comunicación por otras vías'.

'En esa línea, vemos como compañía mercados que siguen en crecimiento constante. También el cliente se ha vuelto más sofisticado y más conocedor de sus opciones. Un ejemplo claro de eso es la velocidad a la cual accede a Internet; en Costa Rica, algunos clientes requerían acceder, por plazos limitados, a anchos de banda superiores por lo que Tigo implementó el SpeedButton'.

'Este es un servicio en el que el cliente accede a nuestra página web y habilita una velocidad mayor solo por el tiempo en que la necesita. Esto ha provocado que la persona cumpla con su objetivo optimizando su inversión pero también ha ayudado a visibilizar la necesidad de contratar mayores velocidades, por las ventajas que traen a nivel de productividad laboral y educativa. Esa sofisticación del usuario es la principal tendencia que vemos en la región', concluyó.



ANNALISA SANTI/ PLAYBOY TV

ESPERANZA GÓMEZ/ VENUS



EL COMBO PERFECTO

PLACER PARA TUS CLIENTES, BENEFICIOS PARA TI.

HOTPACK

ACCESO GRATIS **HOTGO**
www.hotgo.tv

PLAYBOY TV HD VENUS SEX TREME PENTHOUSE PRIVATE

TUS SUSCRIPТОRES PUEDEN TENER MÁS BENEFICIOS A UN PRECIO INSUPERABLE: OFRECE HASTA 6 CANALES DEL MEJOR CONTENIDO PARA ADULTOS CON PROGRAMACIÓN EXCLUSIVA DE ANNALISA SANTI Y ESPERANZA GÓMEZ Y ACCESO GRATUITO A HOTGO, NUESTRA PLATAFORMA ONLINE PARA DISFRUTAR EN CUALQUIER MOMENTO Y LUGAR DEL MEJOR Y MÁS VARIADO CONTENIDO, DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO CONECTADO.

CONO NORTE: Esteban Borrás: eborras@claxson.com
CONO SUR E IBERIA: Omar Figliolia: ofigliolia@claxson.com y Federico Carbonell: fcarbonell@claxson.com

COSTA RICA LLEGÓ A 641.000 SUSCRIPTORES DE TV PAGA EN 2013

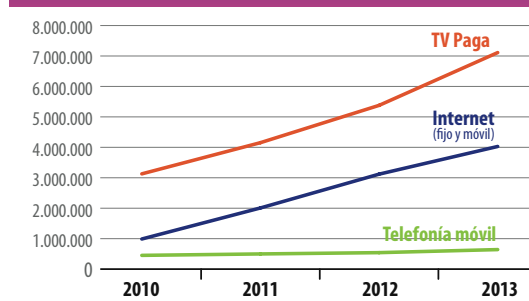
La TV paga en Costa Rica totalizó 641.042 suscriptores en 2013, con un incremento del 42% respecto al año anterior, de acuerdo al reciente informe emitido por la **Superintendencia de Telecomunicaciones (Sutel)**.

Del total de abonados, el 76% corresponde a TV por cable, el 23% a TV satelital y el 1% restante accede al servicio mediante IPTV y MMDS. En cuanto a los proveedores **Tigo** mantiene el liderazgo del mercado con 30% de share,

seguido por **Cabletica** que representa el 24%, y **Sky** con 14%. **Claro** y **Telecable Económico** aparecen en cuarto lugar con 9% cada una, tras haber crecido 3 puntos respecto al año anterior.

Según el estudio "Estadísticas del sector de las telecomunicaciones", desde el último trimestre del 2010, el mercado de TV paga viene aumentando su base de abonados a un promedio de 14% por año.

COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES A SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES



Fuente: Sutel

TELEFONÍA MÓVIL

La telefonía móvil llegó a 7,1 millones de líneas activas, lo que representa un 151% de penetración, habiendo llegado a su 'nivel más alto histórico'. En 2012, la cifra llegaba a 5,5 millones y 116% de penetración.

En cuanto al desempeño por empresas, el Instituto Costarricense de Electricidad (**ICE**) mantiene el liderazgo del mercado con 72% de market share, seguido por **Claro** con 13,6%, **Movistar** con 13,4% y las firmas nacionales **Tuyo Móvil** (0,6%) y **Full Móvil** (0,4%).

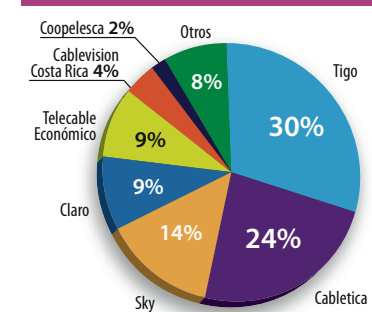
En el caso de las suscripciones a Internet móvil, totalizaron 3,5 millones al cierre del 2013, mostrando un crecimiento de 485% en ese periodo. El 98% de esas conexiones se hizo desde un teléfono celular, mientras que el 2% restante utilizó una tarjeta de datos (data card).

INTERNET FIJO

Las suscripciones al servicio de acceso a Internet fijo totalizaron 484.883 suscriptores, donde el 97% corresponde a la tecnología fija alámbrica, y el restante 3% a la fija inalámbrica. El servicio alcanzó una penetración de 36%.

El **ICE** terminó el año con 52% de participación de mercado, seguido por **Tigo** con 23%, **Cabletica** con 12% y **Telecable** con 6%.

COSTA RICA: MARKET SHARE DE TV PAGA POR OPERADOR (DIC. 2013)



Fuente: Sutel

NEUROTRONIX

DISEÑANDO A SU MEDIDA

Neurotronix Enterprise propone técnicas en el área de Televisión por cable y telecomunicaciones. Actualmente contamos con una amplia gama de técnicas eficaces, novedosas y personalizadas, aplicadas en los sistemas de CATV.

Actualmente contamos con la solución integral del Sistema de Codificación digital que incluye el CAS, Codificadores MPEG2, MPEG4, Multiplexores, Decodificadores SD y HD. También instalamos los sistemas de Internet y poseemos una amplia gama de Cable Modems inalámbricos, con telefonía, con batería, etc, con protocolos de comunicación Docsis 2.0 y 3.0.

Paralelamente hemos desarrollado equipos electrónicos como moduladores fijos, ágiles transmisores y receptores ópticos, nodos ópticos, instrumentos de medición con diferentes funciones integradas, implementamos y materializamos de igual forma proyectos en la transmisión de señales de video en arquitecturas de redes ópticas que operen en longitudes de onda de 1310 nm. y 1550 nm.

Todos estos productos han sido concebidos teniendo en cuenta las condiciones y parámetros eléctricos reales en los cuales operarán como fluctuaciones de voltaje y temperatura, niveles de ruido, interferencias electromagnéticas, grado de humedad, etc., logrando soluciones óptimas y personalizadas para cada necesidad.

Neurotronix Enterprise Inc.
3181 W 80 st - Hialeah FL 33018
Email: Roberto@neurotronixent.com
www.neurotronixent.com

Certificado por Scientific Atlanta

LAS MARCAS NO SÓLO QUEDARÁN EN LA PIEL.



NUEVA TEMPORADA
INK MASTER

ESTRENO 16 DE SEPTIEMBRE
MARTES 21:30 HS (ARG) | 7:30 PM (MÉX)

truTV

FACEBOOK.COM/TRUTVLA @TRUTVLA WWW.TRUTVLA.COM

MÉXICO / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

COLOMBIA / VENEZUELA / CHILE / BOLIVIA / PERÚ / ECUADOR

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

Luis.Bollo@turner.com
Tel: (52-55) 5089-6272

Gustavo.Minaker@turner.com
Tel: (56-2) 367-2200

Juan.Balassanian@turner.com
Carlos.Cordero@turner.com
Tel: (54-11) 4318-3100

Anthony.Doyle@turner.com
Tel: (55-11) 5501-6691

CABLETICA BUSCA INCREMENTAR OFERTA DE VOD

Con el 24% del mercado de TV paga, según las cifras de 2013 publicadas por **Sutel**, **Cabletica** es el segundo operador más importante de Costa Rica, sólo superado por **Tigo**. En diálogo con **PRENSARIO**, el gerente de la empresa, **Jorge Garro**, señaló que las principales inversiones en infraestructura este año, están enfocadas en ampliar los nodos de fibra y extender los servicios de VOD y VoIP.



Jorge Garro

‘Uno de los principales proyectos de este año es continuar creciendo y aumentando el contenido local disponible en Video on Demand (VOD)’, afirmó Garro.

Sobre el mercado local de TV paga, opinó que ‘está llegando a su madurez por lo que la evolución será sobre todo en la parte digital y contenidos diferenciados.’

Por último, confirmó la presencia de Cabletica en Andina Link Centroamérica, como todos los

años. ‘Irán varios representantes de la empresa y, como siempre, la expectativa es aprender sobre nuevas tecnologías y tendencias del mercado.’

En lo que respecta al servicio de Internet fijo, Cabletica se ubica en tercer lugar del mercado con un 12% de participación, detrás del ICE que lidera con 52% de market share, y Tigo que es el segundo más grande con 23%.

Con el servicio de telefonía fija por Internet (VoIP), Cabletica completa el servicio de Triple Play que ofrece a sus clientes. Es uno de los tres operadores, junto a Tigo y **Telecable**, que han contribuido a incrementar el total de abonados a esta modalidad, que pasó de 105 suscriptores en 2010, a 32.000 a finales del año pasado, de acuerdo a la **Sutel**. Actualmente, esta tecnología representa el 3,3% del ingreso total asociado a este servicio.



CABLE SUR LANZA INTERNET INALÁMBRICO

Cable Sur es uno de los pequeños operadores que dan el servicio de televisión por cable para 1000 abonados en el interior de Costa Rica.

Carlos Beita Apú, presidente de Cable Sur, explicó que el

objetivo inicial fue ‘satisfacer la necesidad de llevar televisión a las regiones más difíciles por su geografía’. En los últimos años, ha visto disminuir su base de abonados por la creciente competencia de grandes empresas como Cabletica.

‘Sólo operamos TV por cable pero estamos estudiando opciones para lanzar Internet inalámbrica’, dijo Carlos Beita, quien afirmó que ya solicitó la licencia del título habilitante para este fin. ‘Todavía no estamos en la digitalización porque no lo vemos relevante para nuestro mercado.’

Sobre **Andina Link**, señaló: ‘Vamos todos los años porque nos interesa mucho el tema de la programación. Tenemos una grilla compuesta por 62 canales, que incluyen todos los nacionales, dos panameños, un centroamericano y el resto **Turner y Fox**.’



VIKING SATCOM

Su fuente confiable en equipamiento satelital

Sistema de antenas motorizadas de doble eje.

Viking Satcom puede actualizar sistemas de antenas preinstalados Prodelin y Skyware de 1.8m y 2.4m

Características

- Doble eje motorizado Az/El con montura Navigator
- Acimut extendido y elevación para viajes
- Capacidad de seguimiento de órbita inclinada
- Monturas en 6 y 5/8" OD Mast
- Incluye motor, actuador y controlador

Accesorios

- Sistema Alimentador Motorizado C y Ku
- Controlador de seguimiento de órbita inclinada
- Sistema de descongelamiento

Antenas Prime Focus disponibles en 3.0, 3.4 y 3.7 metros

Antenas VSAT Offset disponibles en 1.8, 2.4 y la nueva de 3.8 metros

NUEVO KU Motorized Feed



CABLE-TEC EXPO '14
SEPTEMBER 22-25 / DENVER, CO

Booth #1223

vikingsatcom.com sales@vikingsatcom.com Teléfono: 517-629-3000 Fax: 517-629-2379

Una señal, para todo el mundo.



Conectividad
Información Entretención Cultura

Contacto :
alexis.piwonka@tvn.cl
+(562) 2707-7240

Síguenos en :



Comercializado por :
FOX International Channels
LATIN AMERICA

ARGENTINA: (541) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600
COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE



Un montaje rápido, práctico y económico, plataformas escalables, tecnología de punta, casos de éxito

La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo

SIGNAL Group
SOLUCIONES EN INTERNET

SIGNAL Mobile



Android + iOS 5



SignalTV



signalTVeu

www.signalTVeu.com

Av. 15 No. 104 - 30 of 506 • PBX COL (571) 6113907 - PBX VEN (58) 212 770 8390

No todo se ha visto en televisión.



Llega ahora para sorprenderte.



FOX LANZÓ NUEVA CAMPAÑA "PIRATERÍA CERO" EN TEPAL

COMUNICÓ LOS RESULTADOS DE SUS INICIATIVAS

Fox International Channels presentó en Tepal en Panamá, los resultados de sus iniciativas contra la piratería y el sub-reporte en TV paga, y lanzó la nueva campaña "Piratería Cero".

Además, comunicó a la industria las políticas que la empresa implementará para los clientes con sistemas analógicos. Con esto, Fox busca concientizar sobre el delito y generar que más jugadores del mercado se involucren y asuman compromiso activo. Además, incentivar la digitalización para erradicar este fenómeno, cuya tasa de incidencia alcanza el 30% en Latinoamérica, que provoca pérdidas anuales por USD 2.300 millones.

Daniel Steinmetz, Chief Antipiracy Officer de FIC LA, dijo: 'Durante el último año, hemos realizado exitosamente varias acciones en la región, detectando más de 200 casos de cableoperadores piratas, 47 de ellos han sido reportados a las autoridades de manera judicial

y 15 han sido regularizados. Estas acciones, de la mano con las más de 50 auditorías realizadas a operadores nos dan un balance positivo'.

Por su parte, Carlos Martínez, presidente de FIC LA, señaló: 'Se ha logrado mucho en estos años, pero aún queda otro tanto por hacer, ya sea en el marco legal como en materia de apoyo a aquellos operadores que se comprometan cabalmente, es clave redoblar esfuerzos. En este sentido, anunciamos que a partir de 2017 el Grupo dejará de ofrecer su portfolio de señales a todos aquellos cable-operadores que no cuenten con sus cabeceras y redes digitalizadas'.

Roberto Vassaux, VP y Gerente General de FIC para Centroamérica y Caribe, añadió: 'Centroamérica es una de las regiones con ma-



Daniel Steinmetz



yor índice de piratería y subreporte. Más del 50% de las empresas ilegales detectadas están en esta región. Hemos luchado en forma constante, pese a que a veces los marcos legales no nos ayudan; por este motivo es preciso tomar políticas más activas tales como condicionar nuestro producto a operadores digitales y llevar adelante la campaña de "PIRATERÍA CERO" que complementan nuestra estrategia'.

Como parte de la campaña vigente desde esta semana, Fox International Channels Latin America ha dispuesto una dirección electrónica donde es posible denunciar sub-reportaje y conexiones ilegales: Denuncias.PirateriaCero@fox.com que posibilitará tomar los recaudos pertinentes en función de cada caso.





Estamos en el stand **7.A45**. Solicite su demo para IBC 2014!

sales@wtvision.com
+351 96 205 25 82



wtvision.com

Somos lo que ves...



La opción más completa de TV paga en Latinoamérica

www.veplustv.com



Contacto:
ventasafiliadas@cisneros.com
121 Alhambra Plaza Suite 1400
Coral Gables, Florida. 33134
Ph. 305-4156250

NUEVAS SEÑALES INGRESAN AL CATÁLOGO DE COMAREX

AZTECA RENUEVA SU PORTAFOLIO DE TV PAGA

Azteca lanzó **AZ TV de Paga**, una nueva unidad de negocio destinada a administrar los contenidos para TV paga a nivel internacional, y lanzó nuevas señales que se suman a las conocidas en su portafolio.

A las conocidas **Azteca Internacional** y **Azteca Novelas**, que pasarán a llamarse **AZMundo** y **AZCorazón**, se suman **AZClic** y **AZCinema**, que ingresarán al catálogo de distribución de **Comarex** a partir de septiembre, según comunicó **Fidela Navarro**, directora de AZ

TV de Paga.

AZClic será un canal de estilo de vida, espectáculos y música producido exclusivamente y en su totalidad para la audiencia joven Latinoamericana. **AZCinema** contará con un catálogo del mejor cine mexicano de todos los tiempos.

‘Estaremos produciendo cada año más de 1,800 horas de producción original y exclusiva. Un portafolio de 4 canales sin sub marcas, en



HD y contenido disponible para nuestros socios en VOD.

Una característica esencial de nuestro portafolio es que será original, en nuestro idioma y sin importaciones’, dijo Navarro.

Con este anuncio, Azteca TV de paga busca llegar a una audiencia más amplia y variada en todo el mundo con esta nueva oferta de canales.

SIGNAL TV CELEBRA 15 AÑOS EN EL MERCADO DE TV PAGA

En el año de su 15º aniversario como distribuidor de señales para el mercado de la TV paga, **Signal TV**, liderada por **Hortensia Espitaletta**, se presentó en la Expo Tepal 2014 y ahora en Andina Link, con mucho para celebrar.

Recordando sus inicios, cuando se lanzó al mercado con la señal **GEMS**, Espitaletta destacó el crecimiento de la empresa, que con el correr de los años fue incrementando su catálogo de distribución. Entre sus señales representadas y las que aún conserva están **Movie World**, **Momentum**, **Pramer**, **Sun**



Hortensia Espitaletta

Channel, **Canal Adulto**, **Sport Plus**, **Mi gente**, las del grupo **Globalmedia** (**TVAgro**, **Cable-noticias**, **Telenostalgia** y **Rumba TV**), además de **TV Azteca**, **TVE**, **24 Horas**, **Xtime**, **Cinema +**, **CineClick**, **CB24**, una de sus últimas incorporaciones.

‘Tras 15 años nos hemos posicionado en la industria de la televisión por suscripción con la ayuda de cada una de las señales que están o que han sido parte del portafolio, también con el aporte de cada una de las personas que sido parte del equipo humano siendo parte

fundamental en el cumplimiento de metas y retos. Cada año ha permitido que Signal sea una empresa que ofrezca una propuesta sólida y variada en un mercado que tienen un alto índice de competitividad, con características variables y transformables velozmente’, señaló Espitaletta.

‘Nos sentimos orgullosos de hacer parte de esta industria, de brindar un excelente servicio, y propender porque cada socio estratégico cumpla sus expectativas’, finalizó Hortensia Espitaletta, quien estará presente en Tepal para atender a todos sus clientes y seguir proyectando el crecimiento de Signal como en los último 15 años.



¿Está buscando equipos de Telecomunicaciones?

- Decodificadores
- PVR
- Modems
- Equipos de Cabecera
- Equipos de Testeo
- Activos de Planta Externa

Somos su nueva opción que le ahorrará tiempo y dinero

+1 905-544-5000 x 5002
REfficient.com • espanol@REfficient.com

We Deliver the Best Experience in the Industry

Intelsat connects your content to the largest number of viewers.

Intelsat's exclusive Video Neighborhoods place your content on the most in-demand satellites among top media and telecom providers. And, our next generation satellite platform will combine high-throughput spot beams for content regionalization and targeting, with our wide beam neighborhoods for mass audience coverage – that's Intelsat Epic^{NG}. Intelligent design developed specifically for your growth and your bottom line – you must agree, is an epic experience.

Meet with Intelsat during IBC 2014 at Hall 1, Stand 1.C71.



www.intelsat.com/media

AMÉRICA LATINA: HBO Go YA ESTÁ DISPONIBLE EN XBOX 360

HBO Latin America anunció que su servicio de entretenimiento premium HBO Go estará disponible a través de la plataforma de videojuegos Xbox 360 por medio de la aplicación disponible en Xbox Live para los usuarios de Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México.

Dionne Bermudez, VP de Distribución Digital de HBO Latin America, comentó: 'HBO Go ha demostrado un crecimiento sostenido entre nuestros suscriptores y afiliados, creando un ecosistema de entretenimiento completo donde los seguidores pueden emocionarse y vivir cada segundo de nuestras mejores pro-

ducciones en múltiples plataformas'.

Con HBO Go, los suscriptores acceden a contenidos en sus computadoras o dispositivos móviles con iOS, incluyendo las recientemente estrenadas *Looking* y *True Detective*, o la tercera temporada de *Girls*, además de temporadas completas de *Game of Thrones*, *Boardwalk Empire* y *The Sopranos*, y hasta los contenidos distribuidos exclusivamente por HBO en la región, como *Mad Men*, *Masters of Sex* y *House of Lies*.

También están disponibles las series originales producidas en Latinoamérica, como *Sr.*



Game of Thrones

Ávila, *O' Negocio* y *Prófugos*. En películas, están *Behind the Candelabra* y *Clear History*, además de los éxitos de taquilla que integran la programación de los canales HBO.

El servicio estará disponible inicialmente para suscriptores al paquete HBO Max con los operadores de TV paga y DTH que ya ofrecen HBO GO.



Allan Navarrete

Discovery Networks Latin America/US Hispanic cumple 20 años en la región y los celebró en la expo Tepal que se realizó en julio en Panamá.

'Centroamérica se ha convertido en uno de los mercados claves de Discovery Networks Latin America/US Hispanic, con grandes

DISCOVERY NETWORKS CELEBRÓ 20 AÑOS EN LA REGIÓN DURANTE TEPAL

oportunidades de crecimiento y estamos aquí para reiterar nuestro compromiso de producir los mejores contenidos para su entretenimiento por muchos años más', comentó Allan Navarrete, EVP y director general de Discovery Networks México, Centroamérica y Colombia. 'La gran riqueza natural y cultural de Panamá, Costa Rica, Guatemala, Belice, Nicaragua, ofrecen el marco perfecto para promocionar en todo el mundo las bondades y gran biodiversidad que tenemos en Latinoamérica'.

En los últimos años, Discovery Networks ha grabado en Centroamérica episodios de grandes producciones que se transmiten en los canales de Discovery alrededor del mundo como *Islas Mortales* con Dave Salmoni, *Cacería Humana* con Joel Lambert, *Megaconstrucciones: El Nuevo Canal de Panamá*. Además, el icónico show de Bear Grylls *A Prueba de Todo*, desde su primera temporada ha tenido locaciones en la región como en los manglares, junglas e islas de Panamá, Belice, República Dominicana, Guatemala, entre otros.

CLAXSON: ANNALISA SANTI LLEGA A PLAYBOY TV

Claxson anunció el estreno de la nueva producción original *El Mundo de Playboy* by Annalisa que, protagonizada por la "estudiante hot" argentina Annalisa Santi, se estrena el 19 de septiembre a la medianoche por Playboy TV y en simultáneo por HotGo, la plataforma OTT para suscriptores del HotPack.

Annalisa Santi, la joven estudiante quien llegó a la fama gracias a las redes sociales e Internet, será la host del la nueva serie que, en siete episodios, tendrá sus portfolios más sensuales, divertidas y ocurrentes secciones;

un ciclo en el que conoceremos sus fantasías más íntimas, contadas en primera persona. *El Mundo de Playboys* es una producción original Playboy TV Latin America & Iberia.

Annalisa Santi comenzó su carrera mediática a partir de



videos amateur filmados con su propio celular dentro de la Universidad donde estudiaba derecho.



Enfocando el futuro.

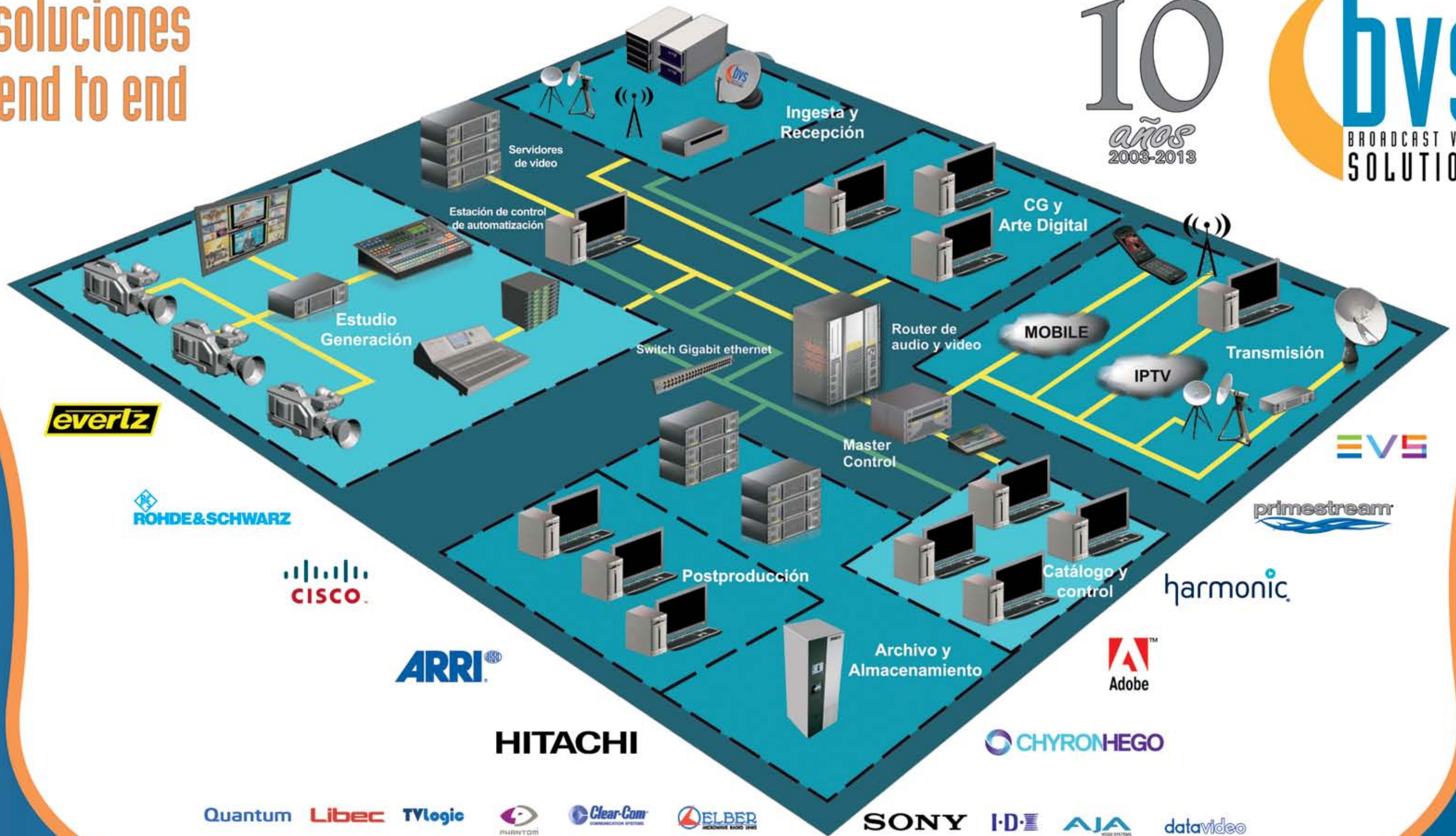


Sistemas de Video Comunicación S.A.

Av. Álvarez Thomas 198 5°B C1427CCO Buenos Aires - Argentina
Tel:+5411 5218 8000 - Fax:+5411 5218 8001 - Email:info@svc.com.ar
www.svc.com.ar

**soluciones
end to end**

10
años
2003-2013



Av. Díaz Vélez 3965
(1200) CABA - Argentina
+5411 4958-5638 / 5132

www.bvstv.com

LLEGAMOS PARA DARLE SOLUCIONES

VIDITEC LANZA SOLUCIÓN PARA CREACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO BASADOS EN ARCHIVOS



Viditec de Argentina anunció el lanzamiento de nuevas soluciones de bajo costo para el mercado latinoamericano, en la creación de flujos de trabajo basados en archivos, pensadas para empresas pequeñas y medianas que necesitan un flujo de trabajo integrado, o el uso de cada aplicación en forma individual, dependiendo del tipo de proyecto.

Como todas estas soluciones son flexibles, Viditec, como integrador, arma la aplicación que cada empresa necesite específicamente, luego de un trabajo previo de consultoría. Esta solución

se estructura, en principio, con tres productos específicos:

El Sistema de Gerenciamiento de Activos Audiovisuales de Axle (MAM) corre sobre plataforma Mac, que como tiene su propio sistema operativo, es una aplicación "plug and play", apenas se instala ya corre de manera estable. El cliente puede adquirir el software Axle con el módulo que contiene dos Mac ya configuradas de fábrica, o bien comprarlas en forma directa o pedir las a Viditec.

Otro de los productos centrales de esta solución es el software MXFServer, que tiene la capacidad de administrar espacios de trabajo para edición colaborativa con todas las marcas de editores no lineales del mercado.

El Workflow finaliza con un sistema de almacenamiento definitivo, basado en librerías de Sony, que cuenta con cartuchos ODA (Optical Disc Archive) de alta durabilidad, controlada mediante un HSM de Xendata específico para dichas librerías.

BRIDGE TECHNOLOGIES' VB273 INTELLIGENT SATELLITE SWITCH



Bridge Technologies' VB273 Intelligent Satellite Switch is now available in both L-band and IF versions.

First seen at IBC 2013, the VB273 monitors two signals from dual production chains and provides intelligent backup switching based on Bridgetech's advanced ETR290 analysis functionality and a sophisticated automatic decision engine that compares error condition

results against user-defined rules.

Previous generations of switching solution have offered limited functionality, but the VB273 system's intelligence is based on the technology developed in Bridge Technologies' digital media monitoring systems. The VB273's powerful analysis and standalone decision capabilities make it the most comprehensive and versatile redundancy switching solution

now available for satellite applications.

Simen Frostad, Bridge Technologies' Chairman, said: 'We're pleased to be able to offer the VB273 in two versions now, making it accessible to the entire satellite market. The quality of the ETR analysis engine and the ability to construct sophisticated rules to inform the system's autonomous switching decisions make the VB273 a big advance for any provider relying on signals from satellite.'

MONARCH TAKES THE VIRTUAL STUDIO MARKET TO A GREATER LEVEL



Abided to its philosophy of extending customer centric solution, Monarch has taken the virtual studio market to greater level. With a wide array of products it provides varied product environment for broadcast channels, education programs, religious programs and post-production studios.

Highlighting key features of Monarch Virtuoso 3DE, it is a trackless 3D Virtual Studio Solution. The simplicity of the solution belies in its power to deliver sparkling and sophisticated on air Presentation for various genres of programming, be it news, talk show, entertainment, kids show, education show,

Game Show and a myriad of other applications.

It's powered with color matte technology for superior chroma keying. Its advance features like depth of field, global camera, object grouping, 3D animated objects allow the user to deliver astonishing photo realistic results.

It empowers producer to completely eliminate the need of physical set. It enables production through a small green room studio thus, reducing the production cost and turn-around time. Its sophisticated hardware and comprehensive software enables the producer to deliver elegant and realistic look to the programming.

Monarch's high end solution - Monarch Virtuoso 3DE 4500 is a comprehensive 3D virtual studio targeted to the discerning users

with sophisticated production requirement.

The company recently introduced its 2D Virtual Studio, Monarch Virtuoso Effexx for cost effective production.

Monarch Virtuoso Effexx: Being a versatile solution, it can be used as a virtual studio, studio switcher, basic graphic system, streaming solution and much more.

Being extensively used by many produce a daily news bulletins and music shows, Monarch Virtuoso 3DE has enable the production of interactive music show through a small green room studio. It allows the producer to provide the virtual camera motion through a static camera and switch between inputs.

SONY



PXW-X160



PXW-X180



- Camcorders con 3 sensores de 1/3" Full HD Exmor CMOS y memoria de estado sólido
- Lentes Serie G zoom HD 25x
- Graban en formato XAVC Intra/Long GOP, además de MPEG2, AVCHD, y DV
- Con función de filtro ND Dual para mayor flexibilidad
- Ideales para aplicaciones broadcast y profesionales

PXW-X180



Wi-Fi/NFC (Near Field Communication) con Content Browser Mobile™ para funciones de control remoto y transmisión de archivos



XDCAM

XAVC

MPEG HD422

AVCHD Progressive

G Sony Lens G

Exmor 3CMOS Sensors

WiFi CERTIFIED

Humberto 1° 2889 - Buenos Aires, Argentina
Tel: +54 11 4122 1200 / Fax +54 11 4308 5493
info@viditec.com.ar

Viditec



BVS: DE IBC A CAPER

MIENTRAS CRECE EN TODAS LAS ÁREAS DEL NEGOCIO

Diego Prodocini, Roberto Favelukes y Guillermo Gilles de BVS de Argentina estarán presentes en la IBC de Amsterdam. Según contó Gilles, ya tienen programadas reuniones con marcas y empresas locales, entre ellas **Encompass**, **Turner** y varias productoras.

La idea es tomar también alguna representa-

ción nueva para su ecosistema de marcas, que si bien está bastante completo todos los años, surgen novedades como de software, MAM y transcodificaciones que se irán a ver con interés. Eso además de refrescar vínculos con empresas europeas, algunas del Este que no van a la NAB, y hacer contacto con los equipos antes que los



Facundo Favelukes y Guillermo Gilles

lleven a Caper. IBC es una feria que permite un contacto con los managers de las marcas para charlar más tranquilamente.

Agrega Guillermo: 'Post NAB tuvimos muchos contactos con empresas de medios y es como que BVS tiene muy buen feeling con todos ellos. Un ejemplo de éxito de este año es **Hitachi**, de la que vendimos muchas cámaras, pues nos faltaba una línea para broadcast. La marca tuvo varias etapas pero la gente le tiene muy buena percepción. Hicimos varias presentaciones, desde las más económicas hasta las 1200 con el formato progresivo'. En la IBC ya van a mostrar las de 4K en Broadcast.

'El mundial no fue gran explosión de trabajo, pero el mercado siguió con proyectos de toda índole, incluso de infraestructura. Las telcos también hicieron muchas inversiones y Cisco nos abrió el panorama en gran medida para los canales de cable', añadió.

'Lo bueno de **BVS** es cubre todas las áreas del negocio, hasta lo de iluminación con un ingeniero específico, ayuda integral a quien quiera armar un estudio, o necesita temas de satélite con la parte de transmisión que nos da **Elber**. Es muy requerida **Primestream** con su PAM, Production Asset Management. Muchos clientes lo buscan pues tienen programación en cinta y necesitan hacer la ingesta. Esta marca es otra de presencia fuerte en IBC'.

Otras empresas tienen rubros específicos, nosotros siempre pensamos a donde va el mercado. No nos cerramos en broadcast e IT, sino vamos a transmisión, vendemos pantallas gigantes para estadios y hacemos muchos trabajos de multimedia para Museos con visión 360.

Para Caper vamos a tener un stand con todo el manejo de video digital por IP, que viene con gran importancia de **Evertz**. Siempre con el diseño amigable de años anteriores'.

'La voluntad del director general **Facundo Favelukes** es seguir creciendo, pues pese a las dificultades actuales ve el futuro a largo plazo. Es joven, tiene ímpetu y toda la voluntad necesaria. Está tomando gente actualmente con ingenieros de preventas y gente de ventas, y renovó todas las áreas para profesionalizarse, con más de 50 personas en total'.

VEAS AUN NO COMERCIALIZA PUBLICIDAD EN SUS CANALES SATELITALES ?

Inserción de comerciales IP bajo standard SCTE 30/35 (compatible con Cisco, RGB Networks, Thompson y otros)

Inserción de comerciales IP/ASI para todos los Head Ends digitales

Inserción de comerciales análoga cue tones análogos/digitales

- PLAY OUT MULTIFORMATO
- DELAY
- GRABACION TESTIGO
- ADMINISTRACION CENTRALIZADA DE CONTENIDOS
- MONITOREO ONLINE
- NVOD SERVERS

INSURGENTES SUR 1377, 4PISO, MEXICO DF (+52)5555631702 WWW.VEAS.COM.MX WWW.DBOAUDIO.COM

HERRAMIENTAS DE GRAN ALCANCE QUE CUMPLEN CON LAS NECESIDADES DE SU TRABAJO



LV5490 - MONITOR PARA SEÑALES SDI EN 4K/3G/HD/SD

- Hasta 8 entradas para señales 3G/HD/SD
- Puede monitorear 4 entradas a la misma vez, ideal para el alineamiento de cámaras
- Acepta hasta 2 señales en formato 4K
- Cuenta con 16 canales de audio y capacidad de análisis de Dolby®
- Salida Rasterizada por HD-SDI y DVI-D
- Generador de Padrones en formato 4K y HD
- Tablas de Colorimetría CIE para standards DCI, BT2020 y BT709 (opción)
- Asistencia de Enfoque "Focus Assist" (opción)
- Medición de la Diferencia de Fase para señales 4K
- Medición de la Desviación de Frecuencia de cada señal 4K de entrada
- Pantalla Full HD 1920 x 1080



LV5770A - MONITOR PARA SEÑALES SDI EN 3G/HD/SD

- Dos entradas para señales SDI en 3G/Dual Link/HD/SD
- Monitoreo Simultáneo de ambas salidas como forma de onda, vector, 5-barras, audio y status - en forma simple o combinada
- CINELITE® II para la medición de los niveles de luminancia en puntos específicos - ya no tiene que suspender su trabajo para utilizar un "spot meter"
- Opciones de Audio le permite medir los niveles de Loudness, Lip-Sync, Lissajous, y Dolby®
- Closed Captions EIA608 y EIA708



LV7770 - RASTERIZADOR CON CUALIDADES COMPLETAS

- Dos entradas para señales SDI en 3G/Dual Link/HD/SD
- Monitoreo Simultáneo de ambas salidas como forma de onda, vector, 5-barras, audio y status - en forma simple o combinada
- CINELITE® II para la medición de los niveles de luminancia
- Tarjeta de Audio viene incluida, para medir Loudness, Lip-Sync, etc.
- Closed Captions EIA608 y EIA708



PHABRIX® Sx TAG - 3 INSTRUMENTOS EN 1

- Analizador y Monitor Multi-formato
- Entradas para Señales SDI HD/SD y Compuestas (NTSC, PAL, PAL-M, PAL-N)
- Entradas y Salidas para Audio Análogo y AES
- El único instrumento en la Serie Sx con conexiones para señales ópticas, 3G y Dual Link (opciones)
- Generador de Señales SDI, Compuestas, y Ópticas

PARA MAYOR INFORMACION O PARA UNA DEMOSTRACION DE CUALQUIERA DE NUESTROS PRODUCTOS, POR FAVOR CONTACTE A SU REPRESENTANTE DE VENTAS DE LEADER, VISITE NUESTRO SITIO WEB WWW.LEADERAMERICA.COM, O LLAMENOS AL +1(800) 645-5104

VISITE NUESTRO STAND 11.A38 IBC - AMSTERDAM



Leader Instruments Corp. es el único representante oficial de la marca Phabrix® y sus productos en las Américas.

LEADER INSTRUMENTS CORPORATION **LEADER**
www.leaderamerica.com

SVC: CONTINUIDAD CON GRASS VALLEY EN ARGENTINA

El Ing. **Domingo Simonetta**, presidente de SVC de Argentina, comentó a PRENSARIO sobre el cierre de esta edición que estaba confirmada la continuidad de trabajo con la nueva **Grass Valley**, que acaba de incorporar a Miranda, si bien todavía faltaban firmar los contratos. La decisión de la marca mantener a ambos distribuidores —el otro es **FDM**

Broadcast—con diferentes posiciones de integradores y resellers.

Domingo dijo que fue la mejor solución para no crear conflictos y además tiene en cuenta tanto el trabajo de ambas empresas locales como que cada uno tiene su propia cartera de clientes.

Simonetta estuvo en SET de Brasil la última



semana de agosto y confirmó además su presencia con todas sus marcas en la IBC de Amsterdam.

Domingo Simonetta en IBC

GRASS VALLEY: TV BAHÍA DE BRASIL IMPLEMENTA K2 DYNOREPLAY

El broadcaster regional brasileño **TV Bahía**, anunció la adquisición de cuatro sistemas **K2 Dyno Replay** de Grass Valley, que incluyen la tecnología **tOG-Sports telestration**, la nueva opción de **Software RT**.

Televisión Bahía utilizará el potente **K2 Dyno** para deportes- y emisiones de acontecimientos culturales, recientemente lo utilizó para el Carnaval de Salvador y el Festival de Verano 2014. '**Grass Valley K2 Dyno** es el sistema de replay más comprensible y fácil de aprender, en el mercado', dijo Romildo Fausto, director de ingeniería en Televisión Bahía.

'Con la nueva característica **telestration**, podemos hacer efectos desde el touchscreen sin tener que mudarnos del ordenador al sistema de replay, lo cual ahorra mucho tiempo a nuestro

personal', añadió.

K2 Dyno incluye una interfaz **touchscreen** altamente intuitiva con integración de **metadatos**. Además suministra **replay** a los operadores de todos los niveles con un comprensible y sencillo set de herramientas que incluyen **logueo**, administración de contenido e incluso **capacidad total de edición**, de este modo los operadores pueden producir **replays** y paquetes de **highlights** en cualquier momento.

La integración de **K2 Dyno** con **tOG-Sports telestration** establece nuevos niveles de **creatividad** y **eficacia** para aquellos que trabajan en producción en vivo, especialmente en deportes. Gestionado desde la interfaz de pantalla táctil de **K2 Dyno**, los operadores de replay pueden entregar contenido atractivo para usuarios



utilizando pantallas divididas, **key frame-tracking zoom** y **spot zoom**, así como varias otras herramientas de ilustración, como las líneas tradicionales, círculos y zonas sombreadas.

'TV Bahía necesitaba una solución preparada para las exigencias futuras y que ofreciera un alto nivel de integración y funcionalidad. Eso es exactamente lo que ofrecemos con **K2 Dyno**', dijo **Cristiano Barbieri**, gerente de cuentas clave, de Grass Valley en Brasil. 'El **K2 Dyno** es extremadamente versátil, ya que puede ser utilizado para ingesta, edición, clip, almacenamiento y reproducción. Con la función de **TOG** opcional, sus capacidades se expanden, por lo que es un valor aún mayor para aquellos que trabajan en producciones de acción en vivo.'

VTR DE CHILE ADQUIERE HERRAMIENTA QoE DE INTRAWAY

VTR, el principal operador de TV paga y telecomunicaciones de Chile controlado por **Liberty Global**, adquirió la tecnología **Quality of Experience (QoE)** para monitoreo de calidad de **Intraway**.

QoE de **Intraway** permite llevar un control de calidad sobre el servicio que llega al cliente para evaluar el desempeño de los diferentes planes de negocios.

Esta solución permite la entrega de reportes cuantitativos detallando la percepción de varios servicios de Internet durante su uso diario, así como servicios de **OTT** de distintos proveedores.



Leandro Rzezak, CEO de Intraway

'Con la solución **QoE** de **Intraway**, **VTR** puede evaluar continuamente los diferentes servicios de Internet ofrecidos en todo el país y determinar en tiempo real los potenciales problemas en el servicio de la red completa', dijo **Ricardo Simpson**, COO de **Intraway**.

'Aunque todas las herramientas de monitoreo interno controlan el equipamiento a través de la red, no

había hasta hoy una herramienta que proveyera información del extremo del cliente, por lo que los problemas asociados con el uso no podían ser detectados por nuestros sistemas de monitoreo',

dijo **Marcelo Grandjean**, manager de servicios convergentes, Internet y telefonía de **VTR**.

'Sin embargo, con **QoE** de **Intraway** ahora podemos tener una visibilidad de extremo a extremo que nos permita recoger datos desde el punto de vista de los clientes y nos da una perspectiva detallada del desempeño y tendencia de los usos más comunes de Internet. Además, permite evaluar nuevos servicios antes de lanzarlos en el mercado, para entender el comportamiento de estos servicios 24 horas por día. La medición y el conocimiento de cómo funciona el servicio antes de su lanzamiento comercial nos ha ayudado a refinar los parámetros de las redes', concluyó **Grandjean**.





Descubra por qué 45 operadores en 18 países confían en nuestras soluciones de software para gestionar millones de dispositivos alrededor del mundo

- Activador Universal de Servicios • Telesupervisión • CRM y Billing en la nube
- Control de Fraude • Monitoreo y Planificación de Red • PC Fix
- Transición Flexible hacia IPv6 • Calidad de Experiencia (QX)
- Soluciones de Contact Center de Próxima Generación • Gestión de Firmware

Visite nuestro stand en:



Booth #1945
Del 22 al 25 de Septiembre
Denver, Colorado, Estados Unidos



Patricio Latini
SVP, Broadband
Communications

UN CANAL
TODO EL DEPORTE



TyC Sports

Los eventos deportivos más relevantes y la mejor y más amplia propuesta de programación con una gran variedad de programas de producción propia en diferentes formatos y estilos.



DALET SHOWCASES INNOVATION IN MAM-DRIVEN WORKFLOWS AND FILE-BASED TOOLS AT IBC

At IBC2014, Dalet Digital Media Systems will affirm its leadership in media asset management with new products that combine comprehensive workflow tools with state-of-the-art image processing, transcoding and distribution. Attendees are invited to witness Dalet building on the sophistication of its three technology platforms – *Dalet Galaxy*, *Dalet Brio* and *Dalet AmberFin* – with products and applications showcasing innovation in SDI and MAM-driven workflows. Each Dalet technology platform features a number of applications that can be configured to power a wide range of workflows.

DALET BRIO AND DALET AMBERFIN

Dalet Brio, the flexible, high-density, high-performance video server, and *Dalet AmberFin*, the transcoding, media manipulation and QC platform, will both be showcased with significant enhancements. Improved hardware platforms, new modules and flexible configurations will enable broader and more complex applications than ever before. Dalet will share more details about the Dalet AmberFin and Dalet Brio platform enhancements prior to the IBC2014 exhibition.



DALET GALAXY

At the core of *Dalet Galaxy* is an enterprise-level MAM platform, powered by a robust Business Process Management (BPM) workflow engine that harmonizes multi-site content production and all aspects of the business chain. Feature highlights of Dalet Galaxy at IBC2014 include new modules designed to help users assemble the different components of a finished program; improved integration capabilities; and tools for better collaboration

VISUAL DATA MODELS THAT SIMPLIFY COMPLEX WORKFLOWS

Manage and navigate complex data models

by relating essence files and program components such as audio and language tracks, subtitles, and other associated assets (promos, highlights, trailers, etc.) in the context of the destination distribution platform. By grouping and organizing these components together, these new tools enable more efficient and transparent workflows for approval, versioning and distribution.



Jeremy Deaner, CEO de AmberFin y David Lasry, CEO de Dalet en el anuncio a la prensa

EMPOWERING THIRD-PARTY INTEGRATION

Dalet's second-generation application programming interface offers developers a breakthrough in terms of functionality, ease-of-development and maintainability.

The SOA-compliant API2 provides a set of high-level services, ranging from asset, media, metadata and search to more advanced services such as notifications, configuration, access rights and more. API2 also comes bundled with an intelligent dashboard for monitoring API usage per service.

ENHANCED REPORTING

This feature fully exploits the KPIs and rich metadata captured by Dalet in the production process to inform operational and business decisions. This new reporting tool introduces a layer of visibility, making it easier than ever to measure how systems are behaving.

"XTENDING" ADOBE PREMIERE PRO

Key to bringing MAM capabilities to editors working with Adobe® Premiere® Pro, Dalet Xtend is a module that facilitates seamless exchange of metadata between the two systems. At IBC, Dalet will be unveiling a number of enhancements to this application, chief among

them being proxy editing. Users can now work on native hi-res files or choose proxy media for optimized project management. Finished files are seamlessly reconnected to the hi-res media for rendering and output.

THE CONNECTED NEWSROOM

Dalet News Wire, the scripting and newsroom computer system (NRCS) of Dalet Galaxy, has received a number of enhancements. These include improved integration with social media feeds; Dalet On-the-Go (a rundown preview and optimized upload of content to central newsrooms) available on iOS and Android; and a new scripting and rundown tool in Dalet WebSpace.

RICH DATA FOR SPORTS WORKFLOWS

New for sports production customers, Dalet is adding native deep integration with Opta feeds, enabling rich metadata to be incorporated into content related to sporting events. In addition, the Dalet Galaxy platform will integrate key AmberFin technology via its native API to support complex media manipulation workflows. Dalet Press Briefings at IBC2014 At IBC, Dalet will be holding standing press briefings each morning, 9:30AM on Friday, September 12 and 10:30AM the following show days. Members of the media are invited to attend the press briefings or schedule a private press appointment.

From Smart Cards to Multiscreen



What happens when content and audience connect is an everyday magic. More than 350 digital TV operators in over 85 countries rely on us to sustain that magic by protecting their content and revenue.

The unified content security head-end Conax Contego™ provides pay-TV operators with a future-proof and flexible platform to introduce new services. Conax Contego™ is a sophisticated, modular and fully scalable content security solution that supports any business model for any TV operation and a multitude of consumer devices; tablets, smartphones, CAM, PC/MAC and STBs, with or without smart cards. All consumer devices are pre-integrated and easily managed in the highly intuitive user interface in Conax Contego™.

At Conax we work hard to innovate so that consumers can experience everyday magic; on any device, anytime, anywhere. So let the magic begin!

Visit Conax at IBC - Stand # 1.D69

securing content - sustaining magic

conax.com



DIRECTV ADQUIERE TECNOLOGÍA HANSEN PARA OPERACIONES EN LATAM

DirecTV cerró un acuerdo con Hansen Technologies para la utilización de tecnología ICC Customer Care and Billing durante siete años en su división PanAmericana.

A partir del acuerdo, Hansen proveerá a todas las operaciones de DirecTV en la región, con una herramienta para la gestión de los procesos de cobro relacionados a los servicios de TV paga. También dará soporte en consultoría, que trabajará a través del equipo de profesionales con base en Buenos Aires.

Antonio Pages, director IT de DirecTV PanAmericana afirmó: 'La solución ICC Pay TV de Hansen Technologies es un producto único que encaja con nuestro negocio y propuesta de servicio en la región. El producto da soporte a nuestra dirección estratégica

y nos permite avanzar con más innovación en experiencia de entretenimiento. Nos complace continuar la relación con Hansen ICC y esperamos generar beneficio mutuo, el cual creemos saldrá de este arreglo'.

La unidad PanAmericana es la más grande de DirecTV Latin America, que provee TV paga satelital a más de 6 millones de suscriptores en nueve territorios, incluyendo Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Puerto Rico, Venezuela, el Caribbean y Uruguay.

La solución ICC es utilizada para gestionar el acceso a modelos de suscripción en DTH en SD, HD, pre y post pago, así como también para proveer ofertas empaquetadas, que pue-



den combinar TV y banda ancha.

'Nos complace que DirecTV haya elegido el software y servicio de Hansen como un elemento clave para dar asistencia a sus planes que están en continuo crecimiento en toda la región. Con nuestras soluciones específicamente dirigidas y proveyendo servicios a la industria de TV paga digital y nuestra inversión global continua para dar soporte y servicios de alta calidad, creemos que estamos en la mejor posición para mejorar las oportunidades de TV paga presentes en los mercados en desarrollo de Latinoamérica', concluyó Andrew Hansen, CEO de Hansen.

COLOMBIA: ANTV ORGANIZA REUNIÓN IBEROAMERICANA DE REGULADORES

DEL 24 AL 26 DE SEPTIEMBRE EN BOGOTÁ



Diego Molano, ministro de las TICs

La Autoridad Nacional de Televisión (ANTV) de Colombia será anfitriona de la Plataforma Iberoamérica de Reguladores de TV 2014 (PRAI), que se realizará del 24 al 26 de septiembre en Bogotá.

Bajo el lema "El nuevo rol regulatorio del estado en la sociedad de la información", la convención es organizada por la Plataforma de Reguladores del Sector Audiovisual de Iberoamérica (PRAI), la red de entes reguladores de América Latina y la Península Ibérica, en la cual participan Argentina, Brasil, Colombia, España, Chile, Portugal, Uruguay y Perú.

La regulación de las telecomunicaciones en general y de la televisión (abierta, por suscripción, por internet, TDT) en particular, es un tema que se viene discutiendo en todos los mercados de la región desde hace algunos años, sobre todo a partir de la convergencia de servicios y de la

irrupción de nuevas plataformas de emisión.

La relación entre la TV abierta y la TV paga, cómo debe incorporarse la regulación de la TV por internet o de la TV Digital Terrestre, la irrupción del concepto "multi-play" en la definición de las licencias de los operadores, son algunos de los temas que han venido generando discusiones, conflictos y actualizaciones regulatorias en América Latina, siguiendo la tendencia que se vive en el resto del mundo.

El encuentro, cuya responsabilidad organizativa es de la comisionada Beatriz Quiñones, comenzará con la reunión de los reguladores iberoamericanos, que serán recibidos por Diego Molano, ministro TICs, los comisionados de la Junta de la ANTV Claudia Núñez, Olga Castaño y Alexandra Falla, y el director Ramón Angarita.

Entre otros funcionarios se destacan Fernando Borjón de IFT de México, Sergio de Cola de

Dinatel de Uruguay, César Palacio de Conatel de Paraguay, Dolores de Souza de CNTV de Chile, y José María Vittorio de AFSCA de Argentina, además de representantes de reguladores de Brasil, Perú, Costa Rica, Bolivia, Marruecos, Portugal y España.

Por otro lado, también se desarrollarán conferencias sobre la sociedad de la información, convergencia y nuevos modelos de consumo, nuevos formatos audiovisuales, modelos regulatorios de telecomunicaciones, televisión abierta, TV Digital, TV paga y de nuevas plataformas de distribución, aplicados por distintos países.

Algunos especialistas que están confirmados para estas conferencias son Eladio Gutiérrez Montes (España), Ricardo Villa (RTVE de España), Román Guash (Turner), Karim Lesina (AT&T), Ignacio Sanchiz (Hispasat), además de académicos y representantes de operadores de TV paga.

Chameleon: The ultimate head end solution

Award winning
"The best solution in digital procesing"





Visit us at:
IBC 2014 Amsterdam
12th to 16th September 2014
booth 4.50, hall 4

www.wisi.de

Tangram: High density video processing

- Edge-PAL with 36 channels in one rack unit
- 48 channel Edge-QAM / COFDM QAM / COFDM per chassis
- DVB-Gateway with 24 inputs in a single unit





Visit us at:
IBC 2014 Amsterdam
12th to 16th September 2014
booth 4.50, hall 4

www.wisi.de

INCOGNITO: BEAT THE TOP 5 CABLE IPv6 CHALLENGES

Despite the fact that the IPv6 protocol was first made available in 1999, many cable operators have delayed its deployment, and the majority of cable providers still have a lot of work to do before migration can occur. In April 2014, Incognito Software published a report on the state of IPv6 in the industry and found that while 14% of survey respondents were IPv6 ready and 41% are mid-adoption, 35% are only in the planning stages and 10% have not begun work at all. So what are the major challenges still holding the industry back?

1. IPv6 IS NOT YET SEEN AS NECESSARY

Only a small percentage of Internet traffic currently runs on IPv6 and many operators feel that they have enough IP addresses to meet their needs. However, these providers run the risk of not being able to add new subscribers when they do eventually run low on IPv4 addresses. While some have turned to Carrier Grade NAT (CGN) to maximize resources, this is only a short-term solution that adds network complexity and can result in communication breakdowns, reduced performance for end users, and higher management costs, as documented by the IETF. Essentially, CGN is like applying band-aids on top of band-aids. IPv6, on the other hand, provides you the opportunity to renumber your network and ensures that you have room to grow.

2. REPLACEMENT OF INFRASTRUCTURE

The transition to IPv6 involves more than just adding new addresses. You'll need to upgrade vital infrastructure, such as CMTSs, and ensure that all relevant hardware and software is IPv6-compliant. These upgrades affect all aspects of business, including OSS/BSS and CSR procedures. This can

be particularly daunting for smaller and mid-sized providers in established economies where infrastructure already exists and replacing it will be expensive. Conversely, cable operators in developing countries may actually adopt IPv6 earlier than their wealthy counterparts, as governments in these regions build new infrastructure to keep up with growing subscriber bases. However, it's worth remembering that most equipment produced in the past six to eight years has been built for IPv6, and the remainder usually only requires a firmware upgrade to support IPv6 — so the task may not be as difficult as you think.

3. CPE UPGRADES

Providers will also need to upgrade and replace any legacy CPEs for a successful transition. Thankfully, today most new home gateways and cable modems are IPv6-capable. The transition will be much easier — and hopefully seamless for end users — once all subscriber equipment is IPv6-capable. In most cases, a simple configuration change is all that's required to enable IPv6, but in cases where subscribers have purchased their own equipment, the CPE may need to be replaced. Once you have eased CPEs onto IPv6, you can start exploring transition options, such as running dual stack networks (both IPv4 and IPv6), or Dual-Stack Lite, where IPv6 packets are encapsulated within IPv4 packets for transportation.

4. TIME COMMITMENT

The transition to IPv6 requires careful planning and testing. Larger providers in particular tend to spend more time in this phase, which although necessary, can slow the progress of deployment. Even after deployment is complete, it will take time to train staff, from network engineers to CSRs. There are a number of online resources that outline what's involved in IPv6 preparation, including the [ARIN IPv6 Wiki](#).



5. NEW FEATURES CAUSE CONFUSION

IPv6 has introduced new capabilities, such as prefix delegation, which can confuse the uninitiated. Because IPv6 is much larger than IPv4, cable operators can use prefix delegation to tell routers what network address prefixes to distribute to consumer devices. This lightens the load on provisioning systems and reduces the possibility of downtime. However, some providers have reported problems with hardware vendors not always fully understanding IPv6 capabilities. Again, this issue can be reduced with research and planning. The IETF has an RFC on prefix delegation, along with other resources.

THE ROAD AHEAD

IPv6 offers unprecedented opportunities to cable providers but preparedness and education is essential before it can be widely adopted. Although some larger providers are already field-testing IPv6, it may still be several years before large-scale migrations are common in North America, where existing infrastructure and legacy CPEs are not yet compliant.

The first step is to take stock of existing IPv4 resources to understand how and where current addresses are being used. An IP address management (IPAM) solution can provide a comprehensive view of where addresses are deployed to aid IPv6 planning and stretch existing IPv4 resources. A complete solution should include the ability to manage large amounts of IPv4 and IPv6 addresses — both private and public, and customer and internal — as well as track addresses associated with business services. Although there are costs involved in the transition to IPv6, the benefits will save you money in the long run. Once you're armed with the right information, there really will be no more reasons to delay.



Televes®

Más de 50 años desarrollando y fabricando sistemas para la mejor señal de TV y datos de alta velocidad para el hogar

Televes es una compañía global con presencia en más de 100 países.

Diseñamos, desarrollamos y fabricamos sistemas y productos asociados a los servicios de telecomunicaciones en las infraestructuras de edificios y hogares, siendo nuestra especialidad la captación y distribución de la señal de televisión. Desde antenas y LNB's, sistemas de gestión de cabecera, centrales de amplificación, equipos de derivación y reparto, así como las más avanzadas herramientas de medición y análisis de señal.

el profesional de la instalación cuenta con la confianza de la marca Televes para cubrir todas sus necesidades.



Captación y distribución de TV Satélite, Cable y Terrestre, para Soluciones Colectivas



Redes de datos, televisión y VOD para Edificios Especiales, como hoteles, hospitales y escuelas.



Soluciones profesionales para Operadores DTH



Transmisión de datos por coaxial y fibra

Una Marca que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta

Visítanos en:



CLEARFIELD: SOLUCIONES "PLUG AND PLAY" PARA REDUCIR EL COSTO DE REDES DE BANDA ANCHA

Han habido muchos casos de estudio y se han escrito muchos documentos sobre la efectividad de reducir el costo total de la implementación de red al incorporar cable de fibra pre terminado, paneles, gabinetes y terminales de distribución instalados en campo o redes empalmadas. La línea de productos de Clearfield "plug and play" está dedicada a proveer una solución de principio a fin totalmente integrada, costo efectivo y fiable, que le permitirá maximizar sus ingresos por suscriptor al controlar y reducir sus costos de instalación e implementación.

El *SmarTerminal Multi-Puerto* provee la última solución costo efectiva, "plug and play" en implementaciones de entrega al usuario final. El *SmarTerminal* es independiente, optimizado para las condiciones adversas, con un cierre de fibra pre terminado que provee hasta 8 puertos de conectividad (SC) o 16 (LC DUPLEX) en aplicaciones múltiples o de última milla. A diferencia del cable de bajada o drop plano usado en ambientes tradicionales, los cuales son rígidos y difíciles de almacenar, el cable *FieldShield* es flexible, permitiendo almacenar reserva para ser integrada con el dispositivo.

Considere los siguientes detalles para una arquitectura FTTX, la *SmarTerminal* de Clearfield así como la tecnología de conectores robustos vs. empalme en el campo:

Detalles del caso:

Arquitectura FTTX con 192 casas en subdivisión con 8 casas por bloque

Todo el escenario es de cable enterrado, usando cámaras para albergar mangas o mufas de empalme y terminales a través de la red

Conectores robustos y aproximación con *SmarTerminal*, usando drops o entregas conectorizadas pre terminadas

El cable alimentador es de 200 pies, cable drop o de entrega es de 100 pies



Cámaras o pozos más grandes (30" A x 48" L x 24" P) son requeridas en la solución de empalme y la solución de la competencia para almacenar los cierres de empalme y el cable de reserva ya sea para el OPS o Cable drop Plano.

Cámaras o pozos más pequeños/cámaras tipo Macetas son implementadas en la solución *SmarTerminal* debido al tamaño pequeño de la terminal y la posibilidad de almacenar grandes cantidades de reserva de la fibra empujable de *FieldShield*.

Utilizando los mismos costos y cálculos provistos por una solución de la competencia y aplicando esos costos a una solución utilizando el *FieldShield SmarTerminal*, fibra empujable y microducto, el costo por casa con empalme de cable era \$605.43 vs. \$415.61 cuando se usa la solución *SmarTerminal* – un 31% de reducción de costos.

Comparando el empalme con *SmarTerminal* de Clearfield, se refuerza el concepto que el equipo en general, instalación y costos de empalme son considerablemente reducidos al usar una solución pre conectorizada "plug and play". Mientras que ciertos elementos, como el *SmarTerminal* pre terminado son más altos que el método de empalme, los costos de empalme, conectores empalmados y los costos de instalación de cable son menos costosos en nuestra solución. También, debido a la capacidad de almacenar grandes cantidades de Fibra Empujable de *FieldShield* en un pequeño espacio (comparado con un cable de acometida plano o cable OSP), permite el uso de cámaras/macetas más pequeñas y menos costosas.

REDUCCIÓN EN REPARACIONES Y COSTOS DE MANTENIMIENTO

Usando el *SmarTerminal* de Clearfield en conjunto con el Microducto de *FieldSmart* y fibra Empujable reduce significativamente el costo de reparación de fibra. El mantenimiento y los tiempos de restauración de servicio se reducen con las características pre conectorizadas diseñadas para facilitar el uso con toda la gama de productos. Una vez que el Microducto es instalado, el uso de fibra Empujable – con las puntas pre terminadas, pueden ser empujados o halados y conectados tanto en el *SmarTerminal* y en la Premisa del cliente con relativa facilidad y el mínimo de tiempo de instalación, no se

requiere empalme adicional o enterrar un nuevo cable de acometida, ahorrando tiempo adicional y costos. Reducciones en mano de obra se logran a través del uso de un técnico vs. un empalmador para restaurar el servicio de red.

Utilizando una calculadora en línea que encuentra en <http://www.clearfieldconnection.com/product-platform/fieldshield.php>, calcular el ahorro en costos es fácil.

Tradicionalmente cuando un cable de acometida de fibra es dañado o cortado, el cable completo debe ser reemplazado, lo que significa romper calles y zanjar el trayecto completo desde el punto de la acometida hasta el cliente final. Si una fibra empujable o microducto se corta o se rompe, la fibra empujable puede ser localizada y halada desde el ducto. Una vez que se remueve la fibra dañada sirve como marcador o cinta métrica para que la distancia requerida para un producto de reemplazo sea calculado fácilmente. El microducto robusto puede entonces ser accedido en ese punto, reparado rápidamente con el kit de reparación de Microducto (que incluye acopladores contra la intemperie y agua y una pieza de reemplazo del ducto), para hacer de nuevo el trayecto. El microducto enterrado también puede ser localizado con el cable rastreador incorporado. El ensamble de reemplazo es puesto de nuevo, todo sin utilizar un empalmador y sin utilizar mano de obra especializada. Adicionalmente, la calle no tiene que ser rota al excavar para colocar un nuevo cable. El trayecto es reparado rápidamente y el servicio de restauración y mantenimiento es realizado rápidamente con producto local.

El uso de microducto se paga así solo, con solo una llamada de mantenimiento o reparación, ahorrando dos o tres mil dólares sobre la solución alternativa. Adicionalmente, la satisfacción del cliente es enormemente mejorada al mejorar el tiempo de reparación o servicio en menos de una hora para tener a un cliente de nuevo en línea y produciendo ganancia.



¡Alcance lo que parecía imposible!



Sus clientes exigen cada vez más servicios de voz, video y datos. Impecables siempre, en cualquier lugar, sin disculpas. Pero una de cada diez instalaciones pueden presentar problemas. Es allí cuando las soluciones de JDSU lo ayudarán a alcanzar ese 10% que faltaba. Capaces de identificar los problemas más escurridizos, en ambientes residenciales o corporativos; simplifican hasta las cosas más difíciles e invisibles para un equipo completo de ingenieros y técnicos de campo.

JDSU proporciona las herramientas necesarias para instalar, verificar, analizar y solucionar problemas en las redes modernas de cable digital y enfrentar los desafíos de CCAP (converged cable access platform) y la evolución a Remote-PHY.

Por ejemplo, el nuevo VSE-1100 es el primer analizador de espectro de video y plataforma consolidada para la solución de problemas en el camino de retorno; y así como nuestras otras herramientas inteligentes y fáciles de usar, ayudará inclusive a sus técnicos con menos experiencia a resolver los problemas más difíciles.

Saque un 10/10 con el VSE y alcance el éxito desde la primera visita de servicio, con el portafolio líder del mercado y la línea más completa de sistemas, software, y soluciones de aseguramiento de calidad, reconocidos con premios de excelencia.

¿Está pensando en comprar un analizador de espectro o un analizador MPEG? ¡Conozca primero el VSE-1100!

Visite www.jdsu.com/seminarios para participar de nuestros webinars y demos sobre ésta y otras soluciones.



AMÉRICA LATINA +1 954 688 5660

MÉXICO +52 55 5543 6644

BRASIL +55 11 5503 3800

ESTADOS UNIDOS +1 855 275 5378



WELLAV ADQUIERE PLATAFORMA OTT DE IVMALL

Wellav Technologies adquirió la solución tecnológica final OTT Locostream de Ivmall, y se hizo cargo del equipo de soluciones B2B Ivmall así como de los proyectos existentes de B2B. Esta adquisición le permitirá a Wellav ofrecer a sus clientes una solución completa DVB + OTT en el futuro. Ivmall enfocará sus esfuerzos en la plataforma B2C en la base de suscriptores de broadcast en China.

La solución OTT Locostream se basa en su diseño modular y tiene la capacidad de soportar diferentes servicios de video, tales como, despliegue en tiempo real, VOD, video a disponibilidad de horario, multipantalla y grabación en dispositivo local, e intranet. Esta solución permitirá a los proveedores de servicios incrementar sus entradas con los clientes ya existentes, además de atraer otros nuevos, mediante la oferta de servicios de video OTT

para dispositivos móviles. Locostream ha contribuido al desarrollo de grandes operadores en Asia, al ofrecer servicios de video OTT. Como una solución escalable, Locostream puede enfrentar demandas crecientes de "TV en todos lados" y satisfacer los requerimientos de futuras redes de transmisión públicas de manera transparente.

Bill Zou, presidente de Wellav, dijo: 'La adquisición de la solución Locostream, encaja perfectamente con las estrategias de Wellav para ofrecer una plataforma de procesamiento de video integrada a sus clientes más importantes: los proveedores de servicios de TV de paga. Esta operación puede ayudar a Wellav a establecer una plataforma integrada con DVB + OTT, con base en la tecnología digital existente (incluyendo la transcodificación basada tanto en chips como en servidor), la

cual es altamente requerida por los actuales clientes, quienes planean expandir sus servicios de video para aumentar sus utilidades y sus bases de clientes.'

Levent Le, VP de Ivmall, dijo: 'Dando un paso en la vanguardia, IVMALL se enfocará de manera especial en sus negocios B2C, tal como lo han requerido las compañías inversionistas. Nuestra compañía tiene el honor de ser reconocida por Wellav por los logros conseguidos en el área B2B, y ofrecerá su total respaldo a Wellav en la transición de sus clientes al B2B'.



JÜNGER: THE USE OF DYNAMIC EQ TO ENSURE CONSISTENCY OF VOCAL TONE

WILL SHOWCASE AT IBC 2014

There are many situations where it is desirable to make sure that the tonal, or spectral, balance of a person's voice remains absolutely consistent from day to day, or session to session. Think of a TV continuity announcer or a radio presenter, their voice should always be instantly recognisable and should be a source of familiarity to viewers and/or listeners. It's one of the ways of maintain audience loyalty, especially critical in these days when there is so much choice of media platforms and content to choose from. We're all human, and although as adults, our voices have developed their own characteristics that separate us from others, several factors can influence how we sound at different times. The effects may be subtle, but such things as being tired, having a cold or the particular environment we are in can change our voice tone slightly. Throughout the broad-

cast chain, there may be existing digital audio processors in place for one reason or another be they parametric EQ's, levelers or multi-band compressors etc. There are presumably in place for a good reason but will invariably treat all signals presented in the same way irrespective of whether the spectral structure is changing over time. In the broadcast situation outlined above, it is desirable to have a system of EQ that can compensate for the variations in vocal spectral balance in a way that does not require constant manual intervention. This can be achieved by using a dynamic equaliser technique such as Jünger Audio's newly introduced Spectral Signature. The principle is that firstly a section of "ideal" dialogue is used to capture the spectral response curve. This can be achieved by a learning process built into any Jünger products that support Spectral



Signature. Once captured, the response curve, or "sonic footprint" is stored as a preset for future re-call. Multiple presets can be stored depending on how many voices will be in use at the particular facility. After enablement and opening of the appropriate preset, the actual spoken voice is compared in real time to the stored reference curve. Over 13 individual frequency bands, gain or attenuation is applied selectively and only when required to match the measured spectral curve to that of the reference preset. Once set up and running, the process is extremely transparent and works away in the background to make sure that any inconsistencies in the spoken voice do not create and changes or disturbances to the "station sound".



Menos es Más ...

Soluciones DVB OTT para servicios de television de paga

Para Broadcaster :

Decodificador/Receptor profesional para distribución de programas en HD

- ▶ Entrada/salida de ASI/IP
- ▶ Salida en Modulación QAM
- ▶ Respaldo de Servicio

Para Operador por Cable :

1. Solucion Integral :

- ▶ Codificación de hasta 12 canales en SD
- ▶ 24 frecuencias Edge QAM
- ▶ Soporta CAS STB

2. Solucion integral para DVB OTT :

- ▶ Recepción de formatos DVB-S2/ISDB-T
- ▶ Transcodificación de Tiempo Real / Offline
- ▶ Servidor de Medios

Para mayor información, por favor contactenos via sales@wellav.com o contacte a nuestro representante local.

PICO DIGITAL: RECONOCIMIENTO PARA LA SOLUCIÓN CÓNDOR

Damian Naguirner, responsable de ventas de soluciones digitales de Pico Digital, comentó a Prensario sobre la aceptación de la solución Cóndor que se desarrolló especialmente para pequeños y medianos cableoperadores, contemplando sus necesidades y realidad económica. Se verá en el stand de la compañía presidida por Carlos Shteremberg en SCTE y Andina Link.

‘Entendemos que gran parte del éxito de nuestra solución digital radica en el servicio brindado a nuestros clientes y capacitaciones a nuestros distribuidores, basándonos principalmente en el entendimiento de las necesidades de los operadores de cable. Hay tres factores principales que tenemos en cuenta al momento de asesorar a un operador’. ‘Primera comprender sus condiciones de contorno; entre ellas contemplamos la competencia, cantidad de abonados, cantidad de señales, equipamiento disponible, etc. Eso nos permite saber cuáles deberán ser los servicios que debe incorporar. En segunda instancia su presupuesto; de esta manera sabremos si necesita implementar una solución en etapas o no. Y como tercer punto la proyección a futuro, fusionando la visión del operador con los avances tecnológicos propios del mercado’, afirmó Naguirner.

‘Acompañado al servicio personalizado que brindamos, sin duda hay que destacar el equipamiento que compone la solución Cóndor, ya que los equipos de cabecera son

fabricados en San Diego, CA, bajo modernos procesos de producción y un riguroso control de calidad, posibilitando de esta manera brindar tres años de garantía, siendo este un diferencial muy importante frente a otras ofertas del mercado’.

Cóndor se basa en una arquitectura de conectividad IP entre sus componentes, haciendo que sea muy simple de administrar y operar. Es destacable el alto nivel de integración que tiene cada uno de los equipos de la solución, encontrando por ejemplo el encoder PD1000 que permite procesar hasta 8 señales HD (Alta Definición) en una sola unidad de rack. El mismo a su vez es modular, pudiendo comenzar con solo una placa dual (para 2 señales) y luego ir incorporando más placas a medida que el operador lo requiera. La placa de salida del PD1000 posee 4 moduladores QAM, combinados internamente en una sola salida RF, permitiendo a un operador incorporar estas señales HD a su actual sistema de cable analógico sin necesidad de otros equipos. Por supuesto que también tiene salida IP para aplicaciones de IPTV o bien para poder interconectarlo con otros equipos de la solución.

Otro ejemplo claro es el IPQC. Este equipo reúne un multiplexor, scramblers, 12 moduladores QAM y un combinador RF en un solo chasis de una unidad de rack. Puede manejar señales SD y HD indistintamente y con com-



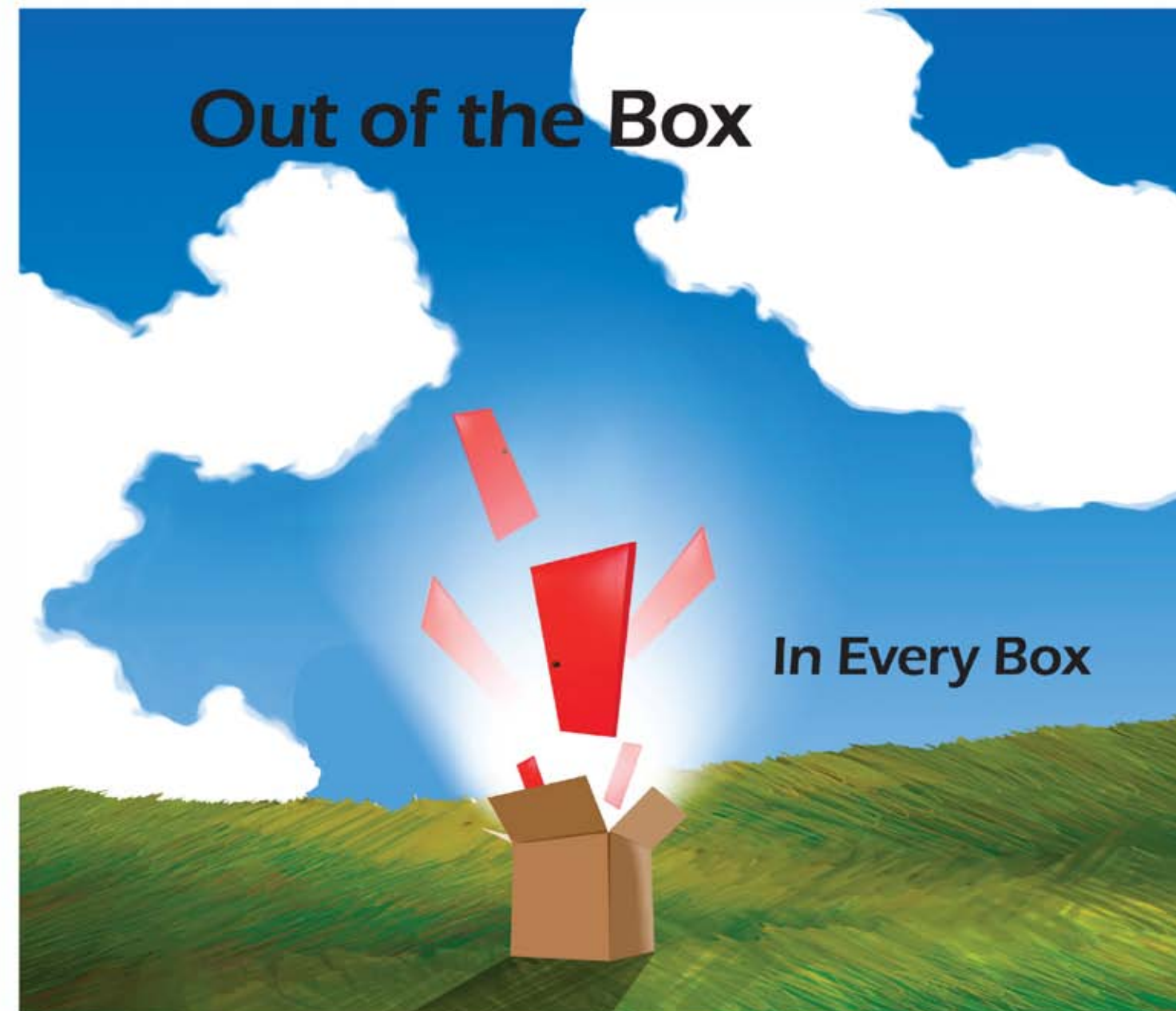
Damián Naguirner, Sales Manager LatAm



presiones MPEG-2 y MPEG-4 en simultáneo. ‘Otra innovación que nos ha dado muy buenos resultados y nos destaca, tienen que ver con la reducción de los tiempos de instalación de los sistemas en las cabeceras de los clientes. Para ello hemos desarrollado un proceso en el cual el operador recibe su headend digital montado en rack, cableado y pre-configurado, listo para ser conectado a su red de distribución’.

‘Dentro de nuestro Road Map, esperamos lanzar dos nuevos equipos para antes de fin de año. Uno de ellos será el PD6IP que es un encoder para 6 señales SD, con salida IP incorporada. El otro lanzamiento será nuestro nuevo Set Top Box para cable Versión 2.0, el cual además de ser SD y HD, poseer Dolby y puerto USB con la funcionalidad de PVR Ready, presentará una interfaz de usuario renovada y con una gran cantidad de innovaciones como la funcionalidad de Marketing la cual permite incorporar logotipos, publicidades propias o de terceros, generando así un negocio adicional para operador.’

‘Creemos estar haciendo las cosas bien ya que el mercado nos reconoce como referentes’, concluyó.



Cost effective innovations are the hallmark of every Antronix design. More than 30 years of expertise in designing and engineering are in every product we build, whether it's our industry leading splitter designs, advanced MoCA and VoIP optimized residential amplifiers, or our Reverse Conditioning E-Option Taps and Faceplates.

Our "Design for Manufacturing" philosophy ensures high yield production at minimal costs. Proven field reliability and excellent reputation for quality positions Antronix as a leader in developing industry-leading products that meet the challenges of today's and tomorrow's HFC Networks.

At Antronix **creating value is just part of the package.**



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



BETTER AMBIENCE NO LONGER DEMANDS BIGGER SPACE

Monarch will showcase their latest Innovative Products at SET Broadcast & Cable, which is the largest and premier Engineering Television, Radio and Telecommunications show in Latin America.

Witness live demonstration of our state of the art trackless virtual studio solution called "Virtuoso".

Contact : Sarfraz Jagirdar, +91 9833482226
E-mail : sarfraz.jagirdar@monarchinnovative.com

MONARCH INNOVATIVE TECHNOLOGIES PVT. LTD. 'MONARCH HOUSE', Royal Palms, Aarey Colony, Goregaon (E), Mumbai - 40005 . INDIA.
www.monarchinnovative.com www.facebook.com/MITPL @Monarch_India



A PATHWAY TO MONETIZING THE VIDEO EXPERIENCE

BY KIRK GEORGE, DIRECTOR OF MARKETING, INEOQUEST TECHNOLOGIES

The viewing experience is a new area of differentiation among video service providers (VSPs) as consumers advance their viewing habits from watching video on just a television to watching it on many video-enabled devices, including smartphones, tablets, computers, and more. This audience shift in consumption presents major opportunities for VSPs.

As a result of the change in consumers viewing behavior, the video delivery landscape is shifting to different permutations, and there are a number of challenges that soon become obvious, including:

There is no end-to-end visibility into the video services. Many parts of the delivery infrastructure are provided by different companies.

There are many uncorrelated data sources, which will use their own formats for data presentation and database access.

The rapid rate of innovation which is altering viewing habits.

Lots of technological change: CCAP, 100Gb Networks, CDNs, DRM, Virtualization, HEVC, Endpoint Devices

The lack of control and visibility is fueling churn-management issues, as major problems can't be resolved quickly, and abandonment trends are hard to diagnose.

The lack of behavioral visibility restricts monetization potential through the inability to accurately target new services and advertising.

Delivering multiscreen video services to a multitude of video enabled-devices brings complexities that have never really been faced before. The different video assets, protocols,

delivery infrastructures, encoding, encryption, number of locations and the exponential growth of video-enabled devices brings a web of complexity that is very difficult to plan for, thus, having a strategy for rolling out multiscreen services is absolutely essential. Strategy involves learning from the past, managing the present, and building a foundation for the future. Fortunately, there are guiding principles from the past that we can learn from to help manage multiscreen deployments today while planning for future expansion.

With consumers paying a premium for video entertainment and their video-enabled devices, VSPs have their work cut out for them in order to gain a better understanding of their customers and turn that information into new business strategies.

Providers can overcome these obstacles and be better positioned to monetize video services. To achieve success, VSPs will need to combine the intelligence of operational and behavioral analytics collected on their networks, and transform this information into actionable items allowing for better business decisions.

The diagram below shows a broader view of the delivery infrastructure today with the different networks showing possible paths for the video. The green arrows indicate recommended operational data collection points in the end-to-end chain to check for video or protocol consistency, and the purple arrows indicate the ability to collect behavioral data

for usage analysis (e.g. which video, when, where, how long, on which kind of network/device/OS).

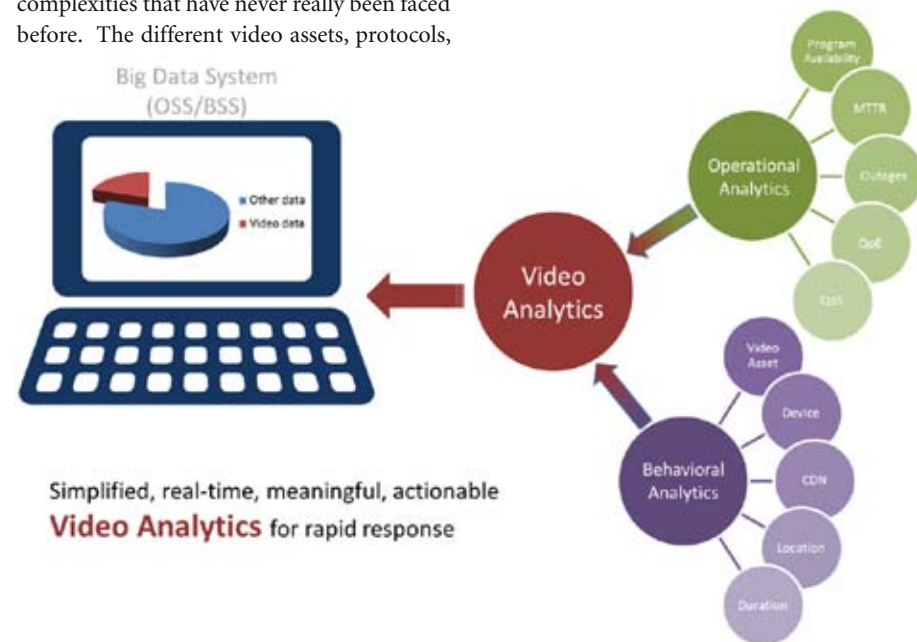
Operational analytics give VSPs a holistic view of network operations, including which regions perform the best, channel and program availability and more. End-to-end monitoring will point out where the video service is breaking down, and allow the operations team to pinpoint the starting location of the problem. These operational analytics can give VSPs the tools needed to improve existing operations and provide new insights to make better decisions about managing video services and improving performance management. In addition, VSPs need a firm grip on subscriber behavior including understanding who is watching what, where they are watching from, for how long and on what device.

By combining operational and behavioral analytics, providers have a complete view into network and subscriber behavior, providing a clear picture of exactly what's happening within their networks. In making this correlation VSPs can identify opportunities for monetizing their video services.

There are several pragmatic steps that can be taken to deliver and monetize multiscreen video services, including:

- Assure the video quality and understand your subscribers – video should be monitored at all locations necessary to ensure delivery.
- Optimize the content and delivery – leverage operational and behavioral analytics to tune the content delivery and infrastructure to cater for different devices and peak loading. Build a solid foundation ready for an increase in subscribers, and prepare for additional change through technology advances.
- Personalize and grow your returns – leverage behavioral data and abandonment rates for content and advertising to fine-tune recommendations and services, and to generate more content from advertising.

Much of these steps are possible today with the proper video analytics platform. It is inevitable that video services and advertising will become more finely targeted to subscribers in the future. By learning from the past and leveraging these methodologies, we can start to build a solid base for future multiscreen services and prepare for the volume of video that is predicted to consume the mobile infrastructure over the years to come.



MONETIZING THE VIDEO EXPERIENCE™

with Video Analytics & Service Assurance

Visit Us at
SCTE Cable-Tec Expo 2014
Booth #562



With multiple screens, viewer mobility and pervasive content, delivering multiscreen video services brings complexities that video service providers (VSPs) have never faced before. With the pace of video innovation creating a web of complexity that is very difficult to plan for, IneoQuest's unified video analytics platform can help VSPs satisfy consumers growing expectations and realize monetization quicker.

End-to-end visibility from the IneoQuest multiscreen solution that

- Assures quality of video services
- Provides insights into subscriber behavior
- Optimizes and verifies content distribution

to grow returns, build a foundation for the future and prepare for the volumes of video consumption.

VISLINK: END-TO-END SOLUTIONS WITH NEXT-GENERATION NEWSGATHERING TECHNOLOGIES

Complete workflow solutions for today's broadcaster; bridging content collection to transmission, distribution and asset management

Second screen, on-demand and time-shifted viewing has changed the video delivery model from live on-air programming built around strict network schedules, to one instead built around viewers, who demand ever increasing amounts of content.

As a result, broadcasters are looking for ways to most effectively manage their deployable assets to generate the breadth and depth of content demanded by viewers. New technologies are emerging to maximize personnel and workflow efficiency, while reducing costs, yet still ensuring reliability.

This article will explore the advances in video collection, management and distribution of content and new methods which increase efficiency to ensure delivery of high-quality video.

COLLECTION

At sporting events, cameraback units are especially important, as they capture sideline action footage, player reactions and interviews, and impromptu content such as fan reactions. Wireless cameraback solutions offer complete portability and mobility to be at the center of the action. Reliability is paramount, as a lost shot of the winning goal is the difference between customers choosing your station over the competition. It is also important to consider transmission range and to ensure receive

infrastructure is positioned correctly to ensure the best coverage.

The L1700 is the latest model in the Link series of wireless cameraback transmitters. Its small size and compact design offers the flexibility to mount on both broadcast and prosumer camera models. This lightweight, portable solution for on-the-field coverage includes features such as H.264 video encoding, video streaming over Ethernet and reverse camera control. The L1700 is extremely reliable and offers ultra-low delay, which means your viewers see the winning shot less than 20 ms after the stadium audience. It also allows you to use both wired and wireless camera assets interchangeably without experiencing interruption. Multi-point receive infrastructures are utilized to send content via licensed microwave or satellite to broadcast studios.

The AirCam Max wireless cameraback transmitter provides versatility through its hybrid transmission function, with cellular or licensed microwave. For impromptu content collection, such a parking lot areas to capture fans pre- and post-game reactions, this cameraback transmitter is capable of switching seamlessly from cellular to microwave transmission in the event of bandwidth fluctuations or loss of network signal. Utilizing H.264 encoding, video is compressed and transmitted via public cellular infrastructure. Predictive forward error correction algorithms overcome network coverage gaps or congestion and, ensuring signal integrity throughout transmission. Throughput is maximized to produce uninterrupted HD quality video with remarkable resolution and minimal latency.

HYBRID TECHNOLOGIES

TRANSFORM THE NEWS VAN

The future of cellular news-gathering is here, with the expansion of infrastructure and 4G/LTE networks, along



with development of portable transmitters that can send a broadcast quality signal back to a news van or studio. Cellular transmitters offer news stations the opportunity to collect more images and footage, with truly cable-free mobility on scene. They also increase the ability to gather more news at a less expensive cost, as multiple crews with cellular transmitters can be deployed to a number of news stories, without the cost or logistics associated with getting a news van to each scene.

However, the unlicensed nature and non-dedicated spectrum of cellular networks, along with availability of cellular coverage and network bandwidth fluctuations, can affect transmission capabilities. Therefore, traditional newsgathering techniques, in the form of licensed microwave and satellite terminals are still a very important component of the broadcast workflow. Microwave transmission provides the benefit of dedicated spectrum and a robust infrastructure for the reliability, low latency and picture quality that are required for sports and live events. Satellite is a great example of cross-functional transmission, capable of robust video and data throughput, in that it can be both fixed on a news van, but also mobile in the form of portable satellite systems. This powerful platform provides a reliable platform for stations to broadcast from almost anywhere in the world.

Due to the increasing popularity of cellular newsgathering and the continued use of traditional transmission equipment, coupled with the space constraints inside vans, finding a place to put a new cellular transmitter unit could pose a challenge. To address these concerns, new hybrid solutions combine microwave, satellite and cellular transmission technologies into a single chassis inside of the vehicle.

One hybrid example is the NewStream, a complete multi-mode van transmission solution that makes gathering and transmitting live news and events a seamless experience. The unit allows for on-the-fly switching of transmission



BUILDING A WORLD OF SECURE MULTI-NETWORK SOLUTIONS



Multi-network revenue security enables you to cost-effectively reach your subscribers across different networks, devices and geographic boundaries.

Discover how Verimatrix is working with global digital TV operators to build a single harmonized rights management platform that protects and enhances revenue.

Visit us at IBC 2014
Sept. 12 - 16 • Amsterdam • Booth #4.A55



Join us for
Multi-network Solutions in the Real World Forum
13 September • 8:30am - 10:30am
verimatrix.com/IBC2014



VISLINK: END-TO-END SOLUTIONS WITH NEXT-GENERATION NEWSGATHERING TECHNOLOGIES



technology in the field, depending on the most efficient method of newsgathering available on scene. The NewStream combines microwave, satellite, and cellular newsgathering into a single 2 rack unit chassis with an easy to use front panel that further simplifies workflow.

NewStream was designed to be future-proof and provide a gateway for new and emerging features and technologies, such as asset management from the field.

The concept of creating a remote extension of the newsroom by transferring workflow to the field is one such application. By more efficiently leveraging deployed assets, stations are able to increase productivity without incurring additional costs. If the studio is able to remotely control how content is transmitted to the studio, it frees up the truck operator. Where you may have had to deploy a 3-person team previously, now through remote operation, you only need a 2-man team, giving you more assets to deploy to other locations.

DISTRIBUTION

In order to become the go-to network for video content, broadcasters need to collect and distribute video in multiple forms with consideration for type of viewing device (TV or handheld mobile device), method of reception (cable, over the air, cellular or Wi-Fi networks), and end-user consumption.

Emerging technologies that address these issues include IP-based workflows. To organize incoming video streams and route them to the most appropriate locations, studios have begun using video wall software. This provides a faster and more efficient method of video distribution to intermediate users, whether it be another studio, or to on-air broadcast technicians.

In this workflow scenario the hardware ingests multiple video sources via microwave or cellular transmission and converts those streams to either an IP and/or SDI signal. A web-based graphic user interface controlling the video wall provides a station operator the control for the distribution of this content.

This could be to multiple external locations and users including; on-air technicians, other news stations, the station website and even a centrally located media server allowing viewers to use

second-screen devices to watch in real-time, or at their own convenience.

The LGR-1000 receiver and VMS-1100 video media server are at the center of Vislink's IP workflow. The LGR receiver ingests and converts incoming video streams to IP, where they can then be sent out to other LGR receivers at multiple receive sites, or transmitted to the Video Media Server (VMS). The VMS streams IP video to websites and content delivery networks simultaneously for second-screen users. The VMS is able to transcode the IP streams to accommodate a wide range of network edge devices, at varying bandwidths that are most appropriate for the device being used. These include iOS, Android and the latest platforms supporting viewing for tablets, cell phones, and other handheld devices.

CONCLUSION

Shaping a strong future for video and beyond requires finding new ways of generating and disseminating live content in the most cost-effective manner possible. New transmission tools provide greater efficiency and agility for news and live events coverage. Vislink combines portable and fixed assets with the power of hybrid transmission options and IP-based workflow solutions to provide a seamless flow of content to the end-user.



HARMONIC: TECHNOLOGIES FOR VIDEO PRODUCTION AT IBC

At IBC2014 **Harmonic** will demonstrate a variety of technologies and solutions set to transform video production and delivery in the broadcast, cable, telco, satellite and multiscreen environments. From virtualized video infrastructures to Ultra HD encoding and delivery, Harmonic's market-leading solutions enable operators to deploy lower-cost, flexible video architectures with pristine video quality to maximize the value of their existing bandwidth and drive new revenue-generating services.

'All of the technologies and solutions we'll be highlighting at IBC2014 are designed to bring simplicity, flexibility, scalability, and efficiency to broadcasters, which is becoming

increasingly important as video production and delivery get more and more complex', said **Peter Alexander**, chief marketing officer at Harmonic.

'At the show Harmonic will demonstrate its latest innovations, including new software-defined, virtualizable video delivery that unifies all media processing functions on a single platform. Attendees can stop by the booth to see how the *Harmonic VOS* software-based architecture and *Electra XVM* virtualized media processor bring unprecedented efficiencies to broadcasters through intelligent function integration and the ability to leverage an IT-centric infrastructure. By partnering with



Peter Alexander

Harmonic, the world's leading video infrastructure provider, broadcasters and pay-TV operators can provide the most compelling television experience, including Ultra HDTV, at the lowest TCO, supported by the industry's best service and support'.

DEVISER

We put the *able* in *Cable*!



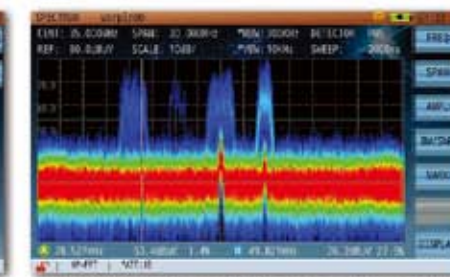
Analizador de Espectro DS2800

Pruebas de CATV innovadoras, precisas y confiables

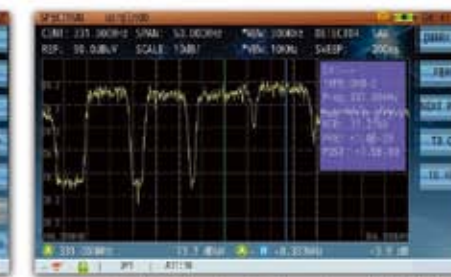
Deviser DS2800 es un cable modem all-in-one y analizador QAM compatible con DOCSIS 3.1. La innovadora herramienta descubre ruido oculto o transitorio en el camino de retorno y detecta interferencia de señal LTE 4G en redes de cable.



Análisis EVS muestra interferencia.



Los Testos descubren ruido transitorio oculto bajo la señal de canal de retorno.



Visualización simultánea de análisis de espectro y análisis QAM.

Taltech International, LLC.
Distribuidor Oficial Latinoamérica
info@taltechint.net | www.taltechint.net
1-800-260-9677



LINDSAY: RED DE RETORNO DE PEQUEÑAS CELDAS; EL CASO PARA EL CABLE

POR DAVID ATMAN, PRESIDENTE DE LINDSAY BROADBAND

Los Operadores Móviles Virtuales (OMV) están buscando incrementar la capacidad y extender la llegada de sus redes. Una forma es con "microcells". Estos nodos de acceso de baja energía tienen un alcance de entre diez y cientos de metros, contra decenas de kilómetros para una macrocelda típica desde una torre celular.

Los cableoperadores están bien posicionados para satisfacer las necesidades de los OMV's, habiéndose convertido en expertos en el backhauling del tráfico OMV desde las macroceldas. El despliegue continuo de puntos de acceso Wi-Fi les da mayor credibilidad en el acceso inalámbrico. La arquitectura HFC ubicua de la industria también ayuda a operadores de redes móviles a resolver uno de sus más grandes preocupaciones de celdas pequeñas: encontrar sitios adecuados.

La planta física de la industria del cable ofrece a los OMV's un ilimitado número de locaciones que, con el correcto tipo de puertas de enlace, puede manejar redes de retornos de pequeñas celdas a través de DOCSIS o fibra. Pero el cable no es la única respuesta a este desafío.

Los proveedores de tecnología inalámbrica han estado poniendo la mirada en esta oportunidad por muchos años. Las soluciones incluyen sistemas Line-of-Sight (LOS) con microondas o "millimeter wave regions"; las tecnologías non-LOS que funcionan en frecuencias portadoras menores a 6GHz; satélites de transmisión LOS; y nueva tecnología que utiliza espectro sin licencia en los denominados espacios blancos de TV.

La industria mobile está en una curva empinada de despliegue. De acuerdo a Informa Telecoms & Media, para principios de 2013 los OMV's habían instalado globalmente casi 11 millones de pequeñas celdas. La firma espera que ese número pueda llegar a 92 millones en 2016.

Un driver son las constantes mejoras en las redes de la industria mobile. Pequeñas celdas complementan las tecnologías 2G y 3G, pero son parte integral de la arquitectura 4G/LTE. Algunas mejoras de 4G están completas, y en otras aun se está trabajando. Los esfuerzos actuales para combinar 3G, 4G/LTE y tecnología Wi-fi en una pequeña unidad de celda simple pueden bajar la velocidad de despliegue.

Durante el despliegue de pequeñas celdas (ya sean híbridas o no) los MNOs deben tomar en cuenta numerosos factores, tales como la mejor locación de la pequeña celda para alcanzar el máximo de penetración y cómo alimentarlos, donde la forma tradicional de alimentación puede no estar disponible. Mientras los MNOs tratan de impulsar sus radios a locaciones más granulares en intersecciones, autopistas o parques, la alimentación parece ser uno de los principales obstáculos a superar.

Mientras la industria móvil testea las pequeñas celdas multi-modo y continúa buscando formas de profundizar la penetración general de pequeñas celdas, es un buen momento para que los cableoperadores vuelvan a presentar su caso. Aquí, algunas consideraciones:



El cable puede competir. Las soluciones de redes de retorno inalámbricas pueden tener una ventaja, pero el cable es un contendiente viable. Los operadores deben jugar sus fortalezas, que incluyen una extensa presencia física, fibra y velocidades DOCSIS 3.0, fuente de energía conveniente desde la planta HFC y las unidades de negocios de servicios ya comprometidas en el tráfico backhauling desde las macroceldas.

Mientras los OMV's están tratando de especificar y validar las pequeñas celdas multi-modo, también tienen demandas particulares sobre el backhaul de las pequeñas celdas. En Lindsay, nuestra habilidad de integrar los componentes ya aprobados nos permite ayudar a los cableoperadores a moverse rápidamente mientras este mercado se desarrolla.

En Lindsay, nuestra fortaleza es la habilidad para reforzar e integrar cable módems, convertidores de media, unidades ópticas de networking PON (ONUs) y demarcación NIDs con SLAs de diferentes fabricantes dentro de recintos que trabajan tanto en interiores como en exteriores.

Estos gateways de DOCSIS y fibra están diseñados para ayudar a la industria a impulsar sus fortalezas y apoderarse rápidamente de las oportunidades de backhaul de las pequeñas celdas.

CINEGY: CONTENT EVERYWHERE WORKFLOW SOLUTIONS AT IBC

Taking place on Sunday 14th September at 11am in Hall 9 at IBC, Cinegy's Head of Product Management, Lewis Kirkaldie will present "Lifecycles of a Software-based TV Station - Exploring the Total Cost of Ownership".

Lifecycles of a Software-based TV Station - Exploring the Total Cost of Ownership presentation will highlight the transformations



BBC NI has gone through since installing its software based broadcast infrastructure in 2008. Detailing the costs and savings made as business requirements have evolved in that time - from

SDSDI tape workflows through HD card-based migrations and forward into the world of IP.

"This presentation will be of interest to large and small broadcasters who are looking for a

cost effective, robust and scalable workflow solution based on software - it offers a huge cost saving for all broadcasters", says Kirkaldie.

IBC Content Everywhere Workflow Solutions showcases the financial and production benefits of the disruptive technologies of tapeless production. The relentless drive to end-to-end file-based digital production throws up as many complexities as it does opportunities for creative freedom and budget saving.

Fortaleza su Red

Oportunidad de negocio para operadores de cable pequeñas celdas de red de retorno LTE

Aproveche la oportunidad de ofrecer una red de retorno para el tráfico de redes móvil.

Con el crecimiento explosivo de ancho de banda móvil, la puerta de enlace de banda ancha Lindsay proporciona la solución perfecta para redes de retorno LTE, en zonas urbanas o donde los MNO necesitan capacidad. Las características de la puerta de enlace de Lindsay incluyen:

- > Rack/wall mount for indoor small-cell deployments
- > AC-powered or plant-powered (40~90v)
- > Fiber or Ethernet connection to small cell
- > DOCSIS or optical backhaul (including PON) options

To learn how Lindsay solutions can empower your network:

Email us at contactus@lindsaybroadbandinc.com

Call us at 800-465-7046

Visit us at www.lindsaybroadbandinc.com

MARINER: CONTROL DE VIDEO IP EN EL ENTORNO MULTIPANTALLA OTT

POR SHAUN MACDONALD, VICEPRESIDENTE DE DESARROLLO COMERCIAL Y MÀRketing, MARINER

Los consumidores están viendo cada vez más videos en dispositivos conectados por IP y en los mercados emergentes, como América Latina, está previsto que la visualización multipantalla OTT se acelere en los próximos años. Si los proveedores de servicios de televisión de pago, incluidos IPTV y cable, en América Latina quieren competir con las ofertas existentes de OTT, no hay duda de que deben brindar una calidad de experiencia superior en lugar de competir solo en el precio.

Este artículo examina los desafíos que los operadores enfrentan para garantizar una alta calidad de experiencia del suscriptor en los servicios de video IP, tanto para contenidos que llegan al hogar de manera tradicional como para aquellos en dispositivos con segunda pantalla. Asimismo, les brinda a los operadores una estrategia sólida para controlar el video IP.

DESAFÍOS DE LA TELEVISIÓN DE PAGO Y DEL VIDEO IP EN EL ENTORNO MULTIPANTALLA OTT

El principal desafío que enfrentan los operadores para ofrecer una alta calidad de experiencia surge de no estar al tanto de la experiencia de visualización real del suscriptor, que puede verse afectada por muchas variables relacionadas con la red, con los tipos de contenido y con los dispositivos. Esto significa que si los suscriptores están teniendo problemas de calidad de video, el proveedor de servicios a menudo desconoce el problema hasta que recibe una llamada al Servicio de atención al cliente. Durante un evento deportivo en vivo, es todavía más importante que los operadores estén atentos a potenciales problemas de calidad del servicio. Si los suscriptores se pierden el gol de la victoria de un partido por problemas de red, es posible que queden insatisfechos con el servicio en general y busquen otro proveedor.

Dado el auge reciente de la visualización multipantalla OTT, los proveedores de servi-

cio deben abordar ahora este problema o se arriesgarán a tener mayores costos operativos y a perder clientes.

UN ENFOQUE UNIFICADO PARA EL CONTROL

Con el fin de brindar una alta calidad de experiencia a los consumidores en sus televisores y en una cantidad de pantallas cada vez mayor y para reducir los gastos de funcionamiento, los operadores deben adoptar un enfoque unificado para el control de video IP que llegue hasta el dispositivo del cliente. Es importante que este enfoque ofrezca a los proveedores de servicio de video IP datos de la calidad de



la experiencia en tiempo real, que aproveche las tecnologías estandarizadas y que utilice un solo software rentable. Mariner denomina a esto “control defini-

do por software” y, en la mayoría de los casos, no se requiere ningún software especializado en la pila del dispositivo. El resultado es una mayor efectividad en el análisis, la visualización, la generación de informes y la resolución de problemas para los servicios tradicionales de televisión de pago y, por supuesto, para las futuras ofertas multipantalla OTT.

Con esta solución de control, los operadores deben poder medir la calidad de video a través de diferentes redes y dispositivos para obtener una visión unificada en tiempo real de los problemas de calidad hasta los confines de un entorno de servicio heterogéneo. Esto permite que los operadores se preparen y se aboquen a las crecientes complejidades relacionadas con la prestación de servicios multipantalla OTT. En lugar de esperar la llamada al Servicio de atención al cliente por problemas de calidad, los operadores pueden tomar una actitud proactiva para abordar los inconvenientes en el servicio. Las soluciones como las de Mariner han demostrado disminuir el tiempo promedio de reparación (TPR) de los proveedores de servicio del 15 % al 20 %, aproximadamente,

lo que reduce drásticamente los costos operativos. Al aprovechar estos ahorros de costos, los operadores tienen recursos adicionales para lanzar servicios de valor añadido que aumentan los ingresos medios por usuario (IMPU) y la fidelidad de los clientes.

Asimismo, la solución de control de video IP debe poder realizar análisis y visualización inteligentes de un conjunto de datos específico. Usar una herramienta de control que ofrezca muchos o pocos datos no tiene demasiado valor, ya que no permite que los operadores identifiquen y respondan a problemas de calidad en el servicio. En el entorno de TV actual, es esencial ofrecer una vista personalizada de los datos sobre la base de determinados parámetros, como dispositivo, región, contenido y cabecera. Los usuarios pueden filtrar información de manera rápida y confiable para resolver proactivamente los inconvenientes en el servicio.

Al brindarles a los operadores un claro entendimiento de la experiencia de visualización mediante datos en tiempo real, la solución de Mariner ofrece la capacidad de aislar rápidamente problemas de red, de contenido o del servicio para reducir el TPR, traslados del equipo de servicio técnico y la pérdida de clientes, y para proteger las fuentes de ingresos.

Si los proveedores de servicio desean que los televidentes estén satisfechos con sus ofertas de servicio de video IP, la calidad es importante. Para gestionar de manera eficaz los dispositivos adicionales, los tipos de redes, los formatos de contenido y otros parámetros técnicos relacionados con la visualización multipantalla OTT, los operadores deben adoptar un enfoque rápido, confiable y unificado con respecto a la gestión de datos, que ofrezca visibilidad en tiempo real desde los confines de la red. Solamente después de haber adoptado un método unificado de control de video IP, los operadores podrán garantizar una calidad de experiencia superior y un Servicio de atención al cliente en tiempo real para los servicios de video IP, independientemente de la red o del dispositivo.



CUALQUIER ANCHO DE BANDA. EN TODOS LOS FORMATOS. EN CUALQUIER LUGAR DONDE LO NECESITE. EN CUALQUIER MOMENTO QUE LO NECESITE.

Las Soluciones Level 3® Vyvx se conectan directamente mediante más de 289.680 kilómetros de fibra, a través de más de 60 países, en más de 500 ciudades de todo el mundo. Combine eso con nuestros servicios Satelitales y de Telepuerto, y usted podrá llevar su contenido deportivo desde cualquier lugar, a cualquier lugar del mundo.

Dando apoyo al crecimiento, la eficiencia y la seguridad desde la creación hasta el consumo con:

- Contribución y Distribución de Video
- Soporte para todos los Estándares de Transporte de Video (Broadcast)
- Control del Cliente y Flexibilidad sin igual
- Servicios de Red de Video Gerenciados
- Servicios Satelitales y de Telepuerto – Acceso a más de 45 Telepuertos en todo el mundo
- VenueNet+ -- Acceso a muchas de las sedes de las Grandes Ligas Deportivas de los Estados Unidos
- Servicios de Distribución de Contenidos Online a través de nuestra Red Integrada de CDN

Para mayor información sobre las soluciones Vyvx, visite: www.level3.com

Argentina 0800.800.4562	Brasil 0.800.771.4747	Chile +56.2.2422.5950	Colombia +57.1.611.9000	Equador +593.2.400.4040
México +52.55.2581.6270	Panamá +50.7.314.0324/1172	Perú +51.1.705.5667	USA - Florida +1.305.808.5934	Venezuela 0.800.5383.538

DATA NETWORKS | SECURITY | CONTENT DISTRIBUTION | DATA CENTERS | APPLICATION PERFORMANCE | VOICE | UCC

REfficient LLEVA SU PROPUESTA SUSTENTABLE A LATINOAMÉRICA

Con más de cuatro años en el mercado de TV paga, la marca canadiense **REfficient** tiene una posición consolidada en su país de origen y Estados Unidos, y busca crecer en Latinoamérica. En diálogo con **PRENSARIO**, su gerente de compras, **Elena Doy**, expresó:

“Trabajamos con todas las principales empresas de cable en Canadá, donde tenemos clientes en cada provincia, así como la mitad de los estados de Estados Unidos. El año pasado nos aseguramos que nuestros 30.000 productos fueron reutilizados. También hemos obtenido la certificación “**B Corp certification**”, lo que significa que somos una empresa que se compromete a un mayor nivel de transparencia, rendición de cuentas y el desempeño. Este año fuimos una de 84 empresas a nivel mundial nominadas para el “Mejor del Mundo” en desempeño ambiental.”

APUESTA POR LATINOAMÉRICA

Con un lugar consolidado en Norteamérica, REfficient busca ingresar y consolidarse en la industria de la TV paga de Latinoamérica.

Dijo Doy: ‘Nuestro servicio al cliente es el mejor en su clase, los clientes se sienten bien comprando a través de nosotros porque saben que reutilizar equipos es bueno para el medio ambiente. Queremos ayudar a que las empresas de telecomunicaciones en América Latina hagan y sientan lo mismo.’

Entre las principales ventajas que la marca ofrece, señaló: ‘Los clientes ahorran entre 20 y 70% comparado con las tradicionales fuentes de compra para equipos de cable. También nos encargamos del envío y de aduanas, por lo que la experiencia de compra es libre de problemas. Por último, los clientes reciben un informe gratuito “Go Green report”, el cual incluye datos donde muestra que están haciendo algo bueno por el medio ambiente.’

En la región, los principales productos que ofrece incluyen decodificadores, PVR, modems,

equipos de cabecera, y equipos de testeo entre otros.

Del 2 al 4 de septiembre, la marca se presentará en Andina Link Centroamérica. ‘Nuestro objetivo es conocer nuevas empresas, entender sus procesos de compra y actualización de equipos y ver cómo podemos ayudarles. Quisiéramos que ellos se sientan cómodos haciendo negocios con nosotros también.’

‘Este año hemos participado en Canitec en México y ExpoCable en Guatemala. Ahora en Andina Link Costa Rica y en la SCTE. El próximo año nuestro objetivo es participar en Andina Link Cartagena y quizás algunos eventos más. De esta manera, estamos tratando de que nuestra empresa REfficient se de a conocer como la nueva alternativa para Latinoamérica.’



Elena Doy



TELSUR DEPLOYS ATEME'S *TITAN LIVE* IN CHILE

Ateme, a global leader in advanced video compression solutions for the broadcast industry, announced today that **Telefonica del Sur** (Telsur), the leading telecommunications company in the south of Chile, selected *Titan Live* to increase its market share by offering a new streaming service for iOS devices and enhance video quality for its existing IPTV subscribers.

Cristian Raoul Carcamo Gomez, manager, TV & multimedia services at Telsur, said:

‘By implementing *Titan Live*, we are able to increase our competitive advantage through new technology implementations, such as launching a streaming IPTV service. This allows us to attract new subscribers while improving the quality of service for our existing customer base.’

Telefonica del Sur, part of the **Grupo Gtd.** telecommunications group is the fourth largest telecommunications company in Chile and the country's first to introduce an IPTV service in 2006. It has more than 300,000 clients and an IPTV subscriber base of 150,000 in major cities throughout southern Chile.

Titan Live is Ateme's carrier-grade software processing solution for next-generation TV Head-End. It receives IP video sources coming from satellite reception and supports various encapsulation formats to enable the repurposing of content over numerous devices such as TV's, smartphones, tablets, or Web

players while maintaining pristine video quality. By deploying *Titan Live*, Telsur is now able to offer a new streaming service for iOS devices such as iPhones and iPads that rely on MPEG-4 video and adaptive bitrate technology.

Raoul Rivera, VP sales, Latin America and Caribbean at Ateme, said: ‘Titan fits very well into the all-IP architecture of Telsur, from acquisition to delivery. This future-proof software solution provides Telsur with a flexible, scalable architecture that allows them to add and expand multi-screen services over time.’



Cristian Raoul Carcamo Gomez



Telefónica del



Amphenol Argentina
Av. Callao 930 - 2B Plaza
C1023AAP - Buenos Aires
Argentina
Tel.: +54 11 4816 4876

TFC South America S.A.
Av. Sarmiento 786 - 9A
H3500BJU - Resistencia
Argentina
Tel.: +54 362 442 1237

www.timesfiber.com

Innovation *in motion.*



LATINOAMERICANA TCA CRECE EN LA REGIÓN

Latinoamericana TCA continúa expandiendo su presencia en los principales países de la región, incluyendo Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Paraguay con su oferta de productos para redes HFC (fibra óptica y coaxiales), tecnología EoC (Ethernet sobre coaxial), Internet y TV digital. Representando marcas como CASA System, Pico Macom, Cablematic, Wellav, Seikoh Giken, Taihan y marcas de tecnología emergente tales como KT (EoC).

Este año, la empresa se aboca a impulsar el segmento FTTH y al desarrollo de proyectos ad

hoc para clientes que están expandiendo sus redes de fibra directa al hogar. En ese sentido desarrolló cajas terminales, ODFs, fibras drop con especificaciones especiales y cajas de empalme para los principales operadores de America Latina.

Este año TCA ha invertido en el impulso de marcas que representa en los mercados, participando de las principales exhibiciones



Leo Rodríguez y Andrea Baena

de America Latina. Además de Andina Link Cartagena, Andicom Colombia, Ferintel Ecuador y APTC Perú, estará en Jornadas Regionales, Jornadas Internacionales Argentina, Chile Media Show y Caper.

También ha brindado seminarios de actualización sobre tecnologías EoC y FTTH con la participación de profesionales como es el ingeniero **Juan Garcia Bish**.

CONTAMOS CON TODOS LOS PRODUCTOS PARA SU PROYECTO

- FTTH
- RED HFC
- TV DIGITAL
- INTERNET
- EOC

20 AÑOS OFRECIENDO SOLUCIONES EN REDES DE FIBRA Y HFC

Tel: 5273-2226 • e-mail: info@latinotca.com.ar
www.latinotca.com.ar

PERU • ARGENTINA • COLOMBIA • CHILE • ECUADOR • PARAGUAY • USA

VEAS: PRESENTE EN LA EXPO TEPAL 2014

Veas participó en la reciente Expo Convención Tepal, que tuvo lugar en Panamá, donde **Jorge Luis Gandulfo**, Video Server Project Leader, destacó el buen nivel de organización y convocatoria para la región.



Jorge Luis Gandulfo en Tepal

Veas tiene más de 40 años de experiencia en el desarrollo de productos para el Broadcast, que luego amplió a televisión y TV por cable. Además, realiza múltiples implementaciones tecnológicas en el área de datos, IPTV y para aplicaciones FTTH y Wireless.

En esta ocasión, se presentó con el objetivo principal de retomar la presencia de mercado, 'ya que Tepal es una gran oportunidad para ver a los clientes de Centroamérica y el Caribe', afirmó Gandulfo.

En la expo, Veas exhibió tres de sus productos: *Veas Black*, un servidor de video que incluye Payout, Recorder, Generador de Caracteres, Streaming e inserción de comerciales para dos canales; *Veas Tsi*, ofrece datos a través de equipos de transmisión, es una suite diseñada para inserción de programas digitales; y *Veas 8*, un sistema de inserción de comerciales en analógico de gran confiabilidad y operación totalmente automatizada.

'La gente que nos visitó estaba muy interesada en nuestros productos iban con un objetivo claro, sentimos que fue bastante positivo con retroalimentación y buena respuesta. Esta Tepal cumplió con las expectativas por encima de lo que esperábamos, diversos cableoperadores llegaron a preguntar específicamente sobre un producto en particular', concluyó.

- Geolocalización
- Monitoreo
- Portal Cautivo

» Consulte por financiación



Gestión & Provisioning de Servicios



www.flowdat.com

- Control de contenidos
- Mejor velocidad de respuesta
- Ahorros en Ancho de Banda



Cache de Contenidos



- Fuente redundante
- Placas intercambiables
- Licenciamiento por software



CMTS Docsis 3.0

2, 3 y 4 Sep. Costa Rica

Visítenos stand 20 ANDINA LINK 2014

TEL.: +54 341 4248123
www.interlink.com.ar



VERIMATRIX: LLEVANDO LA PROTECCIÓN DE INGRESOS A LA NUBE

STEVE CHRISTIAN, VP MARKETING & PRODUCT MANAGEMENT, VERIMATRIX

La creciente proliferación de servicios de video basados en la nube obligará a los operadores a revisar su estrategia de seguridad para poder optimizar la protección de sus ingresos a la vez que reducen costes operacionales. La seguridad, en todas sus formas, sigue siendo una preocupación para los operadores de video a medida que migran a un modelo centrado en software. Existe incluso una mayor preocupación en cuanto a la introducción de servicios de contenido Premium con una resolución más alta, como son UHD/4K, para los cuales se necesitan una seguridad mejorada utilizando técnicas de nueva generación.

ARMONIZANDO LA PROTECCIÓN DE INGRESOS

Armonizar los sistemas de back-end hace que sea posible el paradigma de servicios híbridos centrados en la nube. A medida que los operadores trabajan para implementar dichos servicios, deben prestar especial atención a lo siguiente:

Codificación de archivos/streaming y recursos que sean lo suficientemente flexibles para soportar la gran variedad de protocolos de entrega existentes hoy en día – desde MPEG-TS a HLS – y que puedan ser reprogramados para soportar futuros protocolos como MPEG-DASH.

Soporte para gestión de contenidos que acomode la gran variedad de requisitos de preparación de contenido en vivo y bajo demanda tratando los resultados de forma unificada.

Una solución de seguridad que pueda proteger todos los protocolos de distribución de contenidos y pueda gestionar los derechos de forma armonizada a través de diferentes redes.

Un conjunto de herramientas de distribución y análisis que puedan tratar complejos

servicios multi-red como una entidad unificada y proporcionar datos de comportamiento del consumidor de diferentes dispositivos cliente.

El operador no solo debe considerar la protección de contenido que se distribuya a través de la nube. También debe considerar la protección de contenido almacenado en diferentes formatos y bases de datos del suscriptor. Un ecosistema de socios tecnológicos dentro de un sistema multi-pantalla beneficia a aquellos proveedores de servicios que buscan implementar tal acercamiento de seguridad unificada.

El hecho de que varias tecnologías individuales utilicen estándares abiertos de forma frecuente, hace fácil para los operadores integrar infraestructuras de seguridad dentro de cualquier workflow con múltiples vendedores que se considere. Verimatrix es un claro ejemplo en el que se puede ver como la colaboración con vendedores específicos facilita la implementación de soluciones incluyendo una infraestructura de seguridad completa.

EL PODER DEL ANÁLISIS DE DATOS DEL SUScriptor

Tener una mayor visibilidad de los patrones de utilización de los datos en los dispositivos cliente es de gran importancia para los servicios de video. Los operadores y propietarios del contenido obtienen información de gran valor en cuanto a las preferencias de los suscriptores y su actividad cuando consumen contenido. Un análisis de datos multi-red integrado proporciona a los operadores la oportunidad de generar nuevas fuentes de ingresos, aumentar la lealtad de los suscriptores y reducir los costes a través de:

Rendimiento en tiempo real, identificación



Steve Christian

de errores y resolución – Los operadores pueden mejorar mucho la satisfacción de los suscriptores a través de una respuesta proactiva hacia un bajo rendimiento.

Historial de la utilización de contenidos y análisis de tendencias del suscriptor – Los operadores pueden planificar mejor sus redes basándose en las preferencias de los clientes y en los datos de los servicios.

Mejora de las Redes – Los operadores pueden enviar información personalizada a los clientes de forma más eficiente con una mayor visibilidad del rendimiento.

Integración de Redes Sociales – Los operadores pueden aprovecharse de las características de las redes sociales más populares. Los clientes pueden suscribirse y crear perfiles personalizados que permiten activar notificaciones en tiempo real del contenido que están visualizando con preferencias y recomendaciones para sus amigos.

SEGURIDAD MEJORADA A TRAVÉS DE UNIFICACIÓN

Con una gran diversidad de cajas y dispositivos electrónicos como parte de un servicio basado en la nube, es casi imposible confiar en que cualquier dispositivo cliente este equipado con algo más que no sea el hardware básico sin poder ser mejorado para soportar una seguridad robusta. El acercamiento de los sistemas de acceso condicional tradicionales en confiar en los subsistemas de hardware de seguridad propios de cada dispositivo está claramente anticuado. Las implementaciones tradicionales que todavía confían en una lógica del lado del cliente para la manipulación de claves y almacenaje



DISCAMP

Lis. de la torre 1234 • C1440ECN • Cdad. Aut. de Bs. As. • Rep. Argentina
 Tel./Fax: [54-11] 4687-5261 / 4687-7574
 ventas@discamp.com • info@discamp.com
 visite nuestra web. www.discamp.com

Accesorios para Cables

- Tubos termocontraíbles.
- Empalmes y terminales de baja y media tensión.
- Spaghetti: políester barnizado vidrio, spaghetti vidrio siliconado, vidrio caucho siliconas.
- Precintos universales de NYLON.
- Precinto de hojalata.
- Varios modelos precintos de seguridad.
- Fijaciones nylon: grampas - tarugos - pitones.
- Cinta aisladoras, cintas industriales.
- Cinta helicoidal negra y natural.
- Cinta autosoldables.
- Masillas de relleno.
- Fleje de ACERO, hebillas, sunchadoras.
- Borneras.
- Portaherramientas y mochilas a medidas.

Conductores Eléctricos

- Coaxiales (75 ohms Telecomunicaciones / 50 ohms. Comunicaciones / 75 ohms TV - CCTV - CATV).
- Telefonía (Interior / Intercomunicación. Planta externa).
- Energía Baja Tensión (Unipolares/ Subterráneos).
- Control.
- Instrumentación.
- Bus de Datos.
- Redes LAN (UTP categoría 5e y 6 / FTP categoría 5e).
- Cables especiales bajo diseño.

Indumentaria Industrial

- Calzado de Seguridad.
- Calzado Línea de Uniforme.
- Pantalón y camisa de grafa. (Varias marcas)
- Mamelucos.
- Ropa de abrigo.
- Chombas, remeras, (con logo bordado o estampa).
- Diseño de portaherramientas y mochilas de trabajo.

Seguridad Industrial

- Protección para el cráneo.
- Protección respiratoria.
- Protección facial.
- Protección para manos.
- Seguridad vial.
- Protección lumbar
- Guantes dieléctricos certificados etc.

Sondas pasacables de fibra de vidrio.

- Para tendido de cables de comunicación y cables energéticos.
- De 6, 9 y 11 mm. de diámetro.
- De 25 a 300 metros de largo.
- Accesorios para sondas pasacables.
- Cinta pasacable helicoidal: de políester Ø 4 - Ø 5 y Ø 7 mm. reduce la fricción en un 50%. Color naranja 40m. Color verde amarillo 60m. Color verde para tendido subterráneos en 50 y 100 metros.
- Accesorio Tiracintas/ Traccionador.
- Cintas Pasacables de plástico y Nylon.



VERIMATRIX: LLEVANDO LA PROTECCIÓN DE INGRESOS A LA NUBE

continuo, crean un entorno vulnerable de amenazas centradas en los enlaces más flojos de las diversas implementaciones de los clientes.

La respuesta natural a este problema – especialmente teniendo en cuenta la amplitud de las tendencias de sistema de arquitectura identificado en el párrafo anterior – es asegurarse que las funcionalidades de seguridad centrales y la gestión de derechos de contenido resida en la mayor medida posible en la cabecera de los subsistemas de la nube. Cuando las reglas de toma de decisiones y gestión de derechos pasan a la nube por razones de seguridad, los sistemas se hacen mucho más dinámicos y tienen una respuesta más rápida hacia los patrones de uso y eventos inesperados. La unificación de la seguridad también hace que los consumidores puedan disfrutar de una experiencia mejorada.

Unificar la infraestructura de seguridad a través de diferentes redes y dispositivos ofrece muchas ventajas, incluyendo la habilidad de revocar clientes y renovar seguridad de

clientes en base a la certeza o sospecha de amenazas en dispositivos concretos. Parece que el dispositivo más importante en cuanto a fuentes de ingresos es el que es atacado primero; haciendo posible el revocar y renovar la seguridad en ese dispositivo para poder resolver cualquier amenaza puede ayudar de forma significativa a proteger los ingresos de los operadores.

La base de esta renovación y revocabilidad en comunicaciones centradas en software está construida sobre una base de firme de estructuras jerárquicas de certificados – la cual es la base principal de la seguridad establecida en Internet desde hace tiempo. En cada dispositivo cliente hay un mínimo número de subsistemas necesarios para asegurarse una protección de contenidos adecuada, proporcionando claves criptográficas, código de verificación de claves e identificadores de dispositivos seguros.



Entre los avances más recientes se incluye la seguridad de los núcleos de hardware dentro de los chipsets de las cajas, proporcionando funciones de protección de contenido avanzadas personalizables. Este acercamiento trae importantes ventajas arquitecturales y de seguridad, y en el caso de ser combinado con un entorno de software de seguridad probado, se crea un régimen robusto de protección de ingresos.

Se acerca el final de las soluciones de video de un solo vendedor que vimos en el pasado. El futuro es mucho más brillante para los vendedores de tecnología especialistas que han probado componentes de integración – muchas veces centrados en estándares – con otros miembros del ecosistema de un mismo despliegue. El resultado obtenido son más opciones de producto, menos exclusividad de vendedores y la promesa de reducir de forma drástica el coste de los despliegues.



Maximice la eficiencia de sus instaladores y técnicos de campo con nuestra aplicación móvil



- Asignación eficiente de trabajos
- Georeferenciación de elementos de red y clientes
- Optimización y control de rutas y tiempos de traslado
- Activaciones de cablemodems y STBs desde la app
- Obtención directa de mediciones e información histórica
- Actas de confirmación con firma digital del cliente
- Control del inventario en tiempo real, incluyendo lectura de códigos de barra
- Documentación electrónica del trabajo con fotos y posiciones GPS

JDSU: NUEVO INSTRUMENTO DE CAMPO PARA REDES HFC DIGITALES

JDSU lanzó una nueva plataforma que permite a cableoperadores mantener las redes digitales desde la cabecera hasta el domicilio del cliente,



VSE-1100 de JDSU, fue presentado en ABTA

uniendo un analizador de espectro con un sistema de detección de ruido.

El VSE-1100 es un dispositivo diseñado específicamente para el mundo de las redes de cable digital con un tráfico unicast en crecimiento, y no como una adaptación de una plataforma analógica.

Una única herramienta de medición/análisis con todo lo necesario para la preparación, despliegue y diagnóstico en una ambiente CCAP de forma eficiente desde la cabecera hasta el domicilio del cliente.

Combina el análisis espectral, el análisis del camino de retorno y la medición QAM en una sola plataforma, a una



fracción del costo de otros instrumentos comparables.

Superior a cualquier equipo existente por su facilidad de uso, reducido peso y movilidad incomparable. Uno de sus beneficios es su facilidad de uso, ya que los modos automáticos de medición y su interfaz tipo Tablet permiten el uso por cualquier técnico, aun los menos calificados.

Mejora los tiempos medios de reparación con modos de prueba del camino de retorno innovadores y más rápidos.

JORNADAS INTERNACIONALES 2014

17, 18 y 19 de Septiembre
Hilton Buenos Aires
Argentina

El gran encuentro anual que reúne a la industria de la TV por Cable de Argentina, Latinoamérica, Estados Unidos, Europa y Asia. Las Jornadas son el ámbito propicio para conocer una completa exposición comercial y participar de conferencias técnicas y de interés general.



Soluciones, Productos y Servicios End-to-End

TVC ofrece los productos y asistencia técnica para la construcción de infraestructura de red de banda ancha de hoy. Estamos respaldados por estrechas relaciones de trabajo con los principales suplidores y tenemos un profundo conocimiento de las aplicaciones y la tecnología detrás de los productos que vendemos.

TVC ha demostrado ser un socio valioso para las industrias de telecomunicaciones y cable de banda ancha. La fuerza de nuestras ofertas de producto y marca es incomparable en nuestra industria.

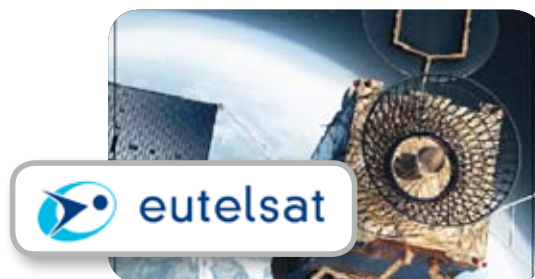
- OTT
- Voz – Video - Data
- HFC – FTTx – VOD
- Soluciones de Video Digital
- Servicios Profesionales
- Personal Altamente Calificado

Respaldados por Suplidores de Clase Mundial



TVC Communications, A Division of WESCO Distribution, Inc.
2105 N.W.102nd Avenue Miami, FL 33172 www.tvclatinamerica.com 305.716.2160
Mexico +52 55 5639 2926

EUTELSAT PROYECTA FUERTE CRECIMIENTO EN LATINOAMÉRICA



Eutelsat Americas cuenta hoy con el respaldo de más de 30 años de experiencia y 37 satélites que cubren 150 países en los cinco continentes. Como parte del Grupo Eutelsat, la empresa ha podido consolidar sus conocimientos y fortalecer su presencia en Latinoamérica, particularmente en el campo del video donde se está posicionando como líder en la región.

Con tres lanzamientos programados en los próximos dos años, Eutelsat Americas tendrá un crecimiento significativo en América Latina, fortaleciendo y ampliando su cobertura ya existente.

El primero de estos lanzamientos será el del Eutelsat 115 West B durante el primer trimestre de 2015 que estará ubicado en 114.9° Oeste y llegará a reemplazar el Eutelsat 115 West A, actualmente en órbita inclinada. Este satélite permitirá atender los mercados estratégicos de Latinoamérica que experimentan un importante crecimiento, como datos y video. El Eutelsat 115 West B ofrecerá una cobertura única en las Galápagos e Isla de Pascua.

Durante la segunda mitad del 2015, Eutelsat Americas lanzará el EUTELSAT 117 West B, el segundo de su flota ubicado en la posición orbital 116.8° Oeste. Este satélite convertirá el vecindario de los 117° Oeste en referencia para servicios de video en la región.

Anticipándose a este lanzamiento, Eutelsat

Americas ya ha acordado importantes contratos. Por ejemplo, con el servicio de televisión de paga Tigo Star de Millicom, con quien firmó un contrato multianual de DTH para el satélite Eutelsat 117 West A con opciones para capacidad adicional y continuidad de servicio en el satélite Eutelsat 117 West B.

Comentando sobre el acuerdo, Patricio Northland, director general de Eutelsat Americas declaró: 'Los satélites están permitiendo que la televisión digital y de Alta Definición llegue a los hogares más allá de las áreas de cobertura de las redes terrestres. Con esto la posición 117° Oeste ser podrá ir perfilando como punto de referencia para la difusión de televisión en Latinoamérica'.

La empresa cuenta con un fuerte compromiso con la innovación. Buscando tecnologías más eficientes, rentables y de menor impacto ambiental, decidió emplear satélites de propulsión totalmente eléctrica para estos dos próximos lanzamientos. Así, el Eutelsat 115 West B y el Eutelsat 117 West B serán más pequeños que los satélites tradicionales y no contarán con ningún propelente químico.

Además, Eutelsat Americas planea seguir creciendo más allá de sus posiciones originales y lanzará el satélite Eutelsat 65 West A, justo a

tiempo para los Juegos Olímpicos de Brasil. Este combinará cobertura amplia en banda C y Ku para distribución de video y Direct-to-Home, con carga flexible de alto rendimiento para servicios de banda ancha en banda Ka. El Eutelsat 65 West A complementará la capacidad que Eutelsat actualmente ofrece para las Américas a través de sus otros satélites.

Como parte de una empresa global, Eutelsat Americas cuenta con el respaldo del Grupo Eutelsat y de su experiencia y trayectoria. Eutelsat tiene como valores la satisfacción del cliente, la innovación, la integridad, el multiculturalismo y el trabajo en equipo. Con esto, trabaja en construir relaciones cercanas que permitan colaboraciones de largo plazo.

Eutelsat ha sido una figura clave desde inicios de la historia de la industria satelital y se encuentra hoy entre los operadores líderes a nivel mundial. Su larga trayectoria y crecimiento sostenido le han permitido extender su cobertura a las Américas, Asia y el Pacífico en años recientes. Su infraestructura a nivel global permite que todos accedan a los servicios digitales, sin importar su ubicación. Con más de 5000 canales de televisión empleando sus servicios, sus satélites permiten alcanzar a millones de televidentes alrededor del mundo.

ERICSSON AWARDED 5TH EMMY AWARD FOR JPEG2000 INTEROPERABILITY



Ericsson announced it has been awarded with a Technology & Engineering Emmy from the National Academy of Television Arts & Sciences for its work in developing pioneering JPEG2000 interoperability technology. This is Ericsson's fifth Emmy Award recognition and it will be formally presented to the company at a ceremony on January 8th, 2015 at the Bellagio Hotel during the Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas, USA.

Ericsson has consistently championed the industry need to support open standards to foster better integration of different vendor technologies, and its groundbreaking work in pushing forward JPEG2000 interoperability is demonstrable evidence of this. Ericsson has worked closely

with other vendors to define the parameters and necessary methodologies for JPEG2000 interoperability in order to overcome the issues of video ecosystems containing different proprietary solutions. Ericsson also participated in a number of testing events where its equipment demonstrated full interoperability.

Per Borgklint, Senior Vice President and Head of Business Unit Support Solutions, Ericsson said: "We are truly delighted to be awarded with a fifth Emmy® Award. This award underlines how committed Ericsson is to developing industry-wide standardization and vendor interoperability. By enabling JPEG2000 interoperability, we are giving content owners, broadcasters and TV service providers the necessary technologies and

infrastructures to evolve their IP video services for the delivery of richer and broader TV experiences for consumers."

JPEG2000 is a compression standard that is widely used in broadcast applications where high capacity networks are available. The technology enables the distribution of very high picture quality content for live events like sports, offering a cost-effective method of high bit-rate content delivery over IP. Although JPEG2000 compression has been used for almost 10 years, issues with interoperability hindered its solution effectiveness. Consequently, efforts to improve its interoperability were initiated with formal testing following the issuing of a Technical Recommendation by the Video Services Forum in April 2013.

PREMIUM QUALITY MADE IN USA

Máxima eficiencia y calidad

CNA es una compañía emprendedora e innovadora, líder del mercado en América Latina que fabrica una variedad de cable coaxial 100% personalizable, con una capacidad global de 240 M metros anuales.

Nuestra distribución se ha consolidado como una elección de confianza, gestionando más de 1.000 referencias de las marcas líderes del mercado.

- Fuentes
- NUEVO Pasivos de interior
- Pasivos
- Nodos
- Routers
- Herramientas
- Conectores

24 HOURS DELIVERY 5 YEAR WARRANTY BIG SAVINGS



www.cablenetwork.net



A giant lead for mankind



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

innovación en movimiento

Defang Technology é um fabricante e revendedor líder de produtos de cabos e fontes de fornecimentos de OEM. Especializamos-nos no desenho, fabricação e comercialização de diversos cabos (cabo HDMI, CAT5 / 6 cabo, cabos de áudio e vídeo, cabos de computador), fontes de equipes de alimentação de instalações, cabos e produtos de telecomunicações. A maioria de nossos produtos vendem-se em América do Norte, América do Sul e a região EMEA. Ganhamos-nos a alta reputação de nossos clientes pela excelente qualidade dos produtos bem como o serviço ao cliente, e o custo total de propriedade mais baixo.

Nossa Casa Central encontra-se em Shanghai, China onde ademais temos várias instalações de fabricação, todas cumprem com as normas ISO9001: 2000. Somos membros da Associação de HDMI e temos certificação HDMI ATC 1.4. Todos nossos produtos são 100 % compatível com RoHS. Orgulhamos-nos de nosso sistema de controle de qualidade e serviço ao cliente. Nosso objetivo é proporcionar produtos de alta qualidade com baixo custo de propriedade e com um serviço superior. Queremos ser uma adição sócia responsável, flexível e o valor de seu negócio.


**Telecommunications
and CATV Products**
**Supply Chain
Management
Experts**
**People You Can
Depend On**
**eCommerce
Solutions**
**Global
Distribution
Network**
As grandes marcas que nos respaldam

CATV
Alpha Technologies
Arcom
Arris /Regal /Motorola
ATX Networks
Belden /Thomas & Betts
Cable AML
CISCO /Scientific Atlanta
Gilbert
Harmonic
Holland Electronics
IBBS
SMC
Lindsay Broadband
Opterna (AM Networks)
Pico Digital
RGB Networks
Stern Electronics
Wellav
Viewteq
Viking Satcom /CalAmp/Patriot

**ELECTRONICS AND
TELECOMMUNICATIONS**
Adtran
Amino
Comtrend
CXR Larus
Dotix
Enensys
Fujitsu
GarrettCom
Hai-Vision
iNovo
MikroTik
Netgear
Sitelle
Telco Systems
TKH Security
Transition Networks
Ubiquiti

WIRE AND CABLE
AFL
Belden
Corning
General Cable
OCC
Perfect Vision
PPC
Prysmian /Draka
Submarine Cables
Sumitomo
Superior Essex
Times Fiber Communication (TFC)
Defang

**HARDWARE AND
MISCELLANEOUS**
A.B. Chance
Allied Bolt
Canusa
Central Wire
Dura-Line
HellermannTyton
Louisville Ladder
Maclean Power Systems /Senior
National Strand
Preformed Line Products (PLP)
Starline
Telecrafter Products
USA Band
Werner Ladder
Wire World

OSP AND INFRASTRUCTURE
3M
Alpha Technologies
Argus
Bourns
Channell
Charles Industries
Clearfield
Corning
Electric Motion
Energys
Erico
Haze Battery
L-Com
Multilink
Newton
Opterna
PLP
Rettal
Siemon
Suttle
TE Connectivity
Telect
TII Network / Porta Systems
Transition Networks

**TEST EQUIPMENT
AND TOOLS**
AFL
Anritsu
Fitel
Fluke
GMP
Greenlee Communications
JDSU
Klein Tools
Lemco Tool Corporation
Ripley
Sumitomo
Sunrise
Trilithic


 Inventário permanente: uma maneira de
mostrar-lhe que **trabalhamos onde Você trabalha**

+1 901 866 5116 | www.ptsupply.com | export@ptsupply.com | Your Supply Chain Partner

CALENDARIO

SEPTIEMBRE

- JORNADAS INTERNACIONALES (17-19), HILTON HOTEL, BUENOS AIRES, ARGENTINA

OCTUBRE

- NEXTV SUMMIT - MEXICO & C.A.(1-2), CIUDAD DE MEXICO, MEXICO
- FERIA COMUTV (7-9), ITAGÜI, COLOMBIA
- MIPCOM (13-16), CANNES, FRANCE
- SPORTEL MONACO (7-10), GRIMALDI FORUM, MONACO
- NEXTV SUMMIT - BRASIL (28), SAO PABLO, BRAZIL
- CAPER (29-31), COSTA SALGUERO, BS. AS., ARGENTINA

NOVIEMBRE

- TECNOTELEVISIÓN 2014, (6-7), BOGOTÁ, COLOMBIA
- CONEXION DIGITAL TV (*), CARACAS, VENEZUELA
- CHILE MEDIA SHOW (18-19), SANTIAGO, CHILE
- NEXTV SUMMIT COLOMBIA (19-20), BOGOTÁ, COLOMBIA

DICEMBRE

- ASIA TV FORUM / SCREEN SINGAPORE (9-12), MARINA BAY SANDS, SINGAPORE

ENERO 2015

- NATPE 2015 (20-22) FOUNTAINEBLEAU RESORT, MIAMI BEACH, FLORIDA

FEBRERO

- DISCOP ISTANBUL 2015 (24-26), INTERCONTINENTAL CEYLAN HOTEL, ISTANBUL, TURKEY
- RIOCONTENTMARKET (25-27), RIO DE JANEIRO, BRAZIL

MARZO

- ANDINA LINK 2015 (3-5), CARTAGENA, COLOMBIA
- PUNTA SHOW (*), CONRAD RESORT & CASINO, PUNTA DEL ESTE, URUGUAY

ABRIL

- NAB (11-16) LAS VEGAS CONVENTION CENTER, USA
- MIP TV (13-16), PALAIS DES FESTIVALS, CANNES, FRANCE
- VI CUMBRE APTC (*), CUZCO, PERÚ

MAYO

- NCTA - E CABLE SHOW 2015 (5-7) - CHICAGO, USA
- LA SCREENINGS, (*), LOS ANGELES, USA
- NEXTV SOUTH AMERICA SUMMIT 2015 (*), BUENOS AIRES, ARGENTINA
- EXPO CANITEC (*), ACAPULCO, MÉXICO
- FORO ASOTIC 2015 (*), BOGOTÁ, COLOMBIA

(*) LA FECHA NO SE HA CONFIRMADO HASTA EL MOMENTO

TECNOLOGÍA

COBALT DIGITAL: TECHNOLOGY FOR THE NEEDS OF INDUSTRY - NEW FOR IBC 2014

Cobalt Digital products are found in TV stations, mobile operations and widely used for ENG applications.

Chris Shaw, EVP Sales & Marketing Company, explained to PRENSARIO, 'Recent technology trends have required customers to request smaller units providing increased functionality. Products such as Cobalt's QS-9970 Quint Split multiviewer / video processor for openGear® card format, the BBG (Blue Box Group™) 1070-QS (Five screen - Quint Split Multi-viewer) and BBG-1002-DC-4K (4K UHDTV Down Converter), and 9910- 3G / HD / SD-SDI Quad amplifier configurable distribution have been developed to accommodate these specific requirements.'

Shaw added, 'The global need for quality loudness processing and verification of regulation compliance through logging, graphs and proxy recording, together with the convergence of SDI / ASI IP technologies make market conditions ideal for Cobalt's loudness processing product line.'

COBALT IN LATIN AMERICA

'We have spent considerable time establishing and growing our relationship with the Latin America Broadcast community. Our presence at major trade shows such as Expo Telemundo in Mexico City and Broadcast & Cable in Brazil, through our distribution channel, underscores our commitment to this market. We make great efforts to listen and work alongside local partners to ensure we respond to the specific requirements of each country in the region. Currently, Cobalt is working with partners throughout Latin America' Regarding new distributors, Shaw said, 'We are always willing to discuss other arrangements for representation in the region, especially



Chris Shaw



in Brazil, where the Cobalt product line will provide technical and economic solutions to the specific challenges in the region. We would be pleased to meet at IBC with potential Latin America partners looking to represent the growing Cobalt Digital product line.'

MARKET TRENDS

'4K is going to dominate the market, even with the challenges of its implementation. Cloud and IP technology also prevail, while at the same time established technologies require further creative development to provide infrastructure in this dynamic world.' 'To keep customers current Cobalt Digital continues to expand the product line to include fiber, not only with the openGear® card format, but also with the Blue Box Group™ range of throw-down modules that allow transmitting and receiving, transcoding, and Quad fiber regenerator Mux cards, among others. New for IBC are the BBG F-to-H (Fiber to HDMI) and BBG H-to-F (HDMI to Fiber)' Shaw concludes: 'The engineering team has responded to the specific requirements of customers, through the incorporation of advanced technology in multi-functional solutions. The provision of equipment for the needs of end-users and the capability to offer solutions that address the current challenges of cost sensitive TV has always been a priority of the Cobalt Development Group.'



PRISMA
PASSIVES
GAINMAKER
CONTINUUM
POWERVU
DEMODULATORS
STEREO ENCODERS



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

1-918-251-2887

1221 East Houston St. Broken Arrow, OK 74012
www.tulsat.com tcameron@tulsat.com

Cuando Se Trata De Su Sistema, La Industria De Redes De Cable Del Mundo No Toman Riesgos.

Ellos Llamam a Tulsat.

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

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

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

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

Conectase con Tulsat.



Tulsat NCS Industries ComTech Services Tulsat-Nebraska
Tulsat-Texas Tulsat-Atlanta



Queremos ser parte de su empresa.

Tenemos todo para convertirnos en el área de logística de su empresa. Su éxito es nuestro negocio. En **Aerodoc** aplicamos **ingeniería** a la logística para garantizarles a nuestros clientes un beneficio económico y una entrega rápida y segura de sus bienes de capital y de uso. Contamos con **licencias propias de importación**, lo que nos permite ofrecer un servicio puerta a puerta real. Hacemos la puesta a punto y el embalaje en **depósitos propios**, para proteger el equipamiento de nuestros clientes. Monitoreamos todo el proceso y podemos controlar tiempos de entrega y costos totales, y ofrecer un **SLA** de tiempo de tránsito garantizado.

Oficinas, depósitos y agentes propios en diferentes países de Latinoamérica -incluyendo Argentina y Brasil- nos permiten tener la **flexibilidad** para adaptarnos a los procesos de cada mercado, y **trabajar cerca** de cada uno de nuestros clientes. En **Aerodoc** podemos satisfacer sus necesidades de **distribución**, tanto a nivel operativo como cultural. Si su empresa no tiene un área de logística, podemos convertirnos en ella. Si la tiene, podemos darle todo el soporte que ésta necesite.



Oficina Central
1790 NW 82nd Ave.
Miami - FL 33126 USA
+1 305 640 0763

Atención al Cliente
+1 800 566 7983

www.aerodoc.com



ABTA 2014 TUVO UNA DE SUS MEJORES EDICIONES

La Feria y Congreso ABTA en Sao Paulo, Brasil tuvo otra excelente edición, tanto en lo comercial como en lo académico. Los dos ejes centrales de esta pasaron por la desaceleración del crecimiento y el combate de la piratería. La ley SeAC atraviesa transversalmente la industria y por lo tanto también al evento, lo que se vio reflejado en los números mostrados por el presidente de **Ancine, Manoel Rangel**, en el acto inaugural.

Rangel mostró cómo la implementación de la nueva Ley ayudó al crecimiento de la industria audiovisual, llegando hoy al 0,46% del PBI de Brasil, que comparándolo con otros indicadores de la industria, (como el 1,2% de la industria automotriz), muestran la relevancia que tiene hoy el mercado audiovisual en el país.

La convergencia de servicios es uno de los mayores drivers de la industria; en este sentido las principales empresas del sector mostraron soluciones y ofertas para sus suscriptores que facilitan y mejoran el acceso al contenido "Anytime, anywhere". En un país donde la infraestructura aún tiene mucho para crecer, las mayores inversiones se volcaron al sector tecnológico.

Net presentó *Now*, 'Contenido con piernas,'

que estará disponible a través de computadoras, tablets y smartphones. Por su parte, **Oi** presentó una nueva plataforma de servicios de películas en HD, proponiendo 'el PPV más completo del mercado', según las palabras de **Eduardo Aspesi**.

Oscar Simões, presidente de la Asociación Brasileña de Televisión por Asignatura, destacó: 'Ha sido una de las mejores ediciones de la feria, que se caracteriza por presentar debates interesantes para la industria'. Y agregó: 'En las conferencias se discutieron los temas que más le interesan a los jugadores de este mercado, y tratamos de abordarlos con los expertos en cada área con la idea de que los operadores cuenten sus experiencias y se discutan las posibilidades y caminos que debemos recorrer para seguir creciendo'.

Las conferencias estuvieron centradas en asuntos regulatorios, estrategias de marketing de audiencia y ventas publicitarias, distribución de contenidos multiplataforma, piratería, distribución satelital, nuevos competidores y oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías.

Dentro de los temas abordados en las conferencias uno de los que llamó especial atención fue el de "Productos y servicios para el consumidor digital", ya que los panelistas expusieron diversas experiencias y soluciones para sumar y fidelizar nuevos



José Formoso, chairman de Net, y José Felix, CEO



Claudio Zylberman, de Claro, y Francisco Perrotta y Rubén Glassberg

clientes, desde incorporar soluciones OTT como complemento de la oferta de TV paga lineal, hasta la necesidad de seguir educando a los televidentes de cable, ya que todavía para muchos usuarios este servicio es 'una experiencia nueva'. **Flavia Hecksher**, de **Telecine**, introdujo el concepto de "curadería del contenido", donde la propuesta es que el operador elija el mejor contenido disponible para sus consumidores, ofreciéndolos de la manera y en el lugar apropiado. Hecksher contó que 'el 70% de los clientes de Telecine lo consume fuera del horario central y, en muchos casos, fuera de la televisión a través de dispositivos móviles'.



Héctor Pedemonte, de Cabo Natal, y Eduardo Pauletti, de Multiplay



Rafael Sgrott Martins y Roberto Piazza, de Vivo

SOFTWARE DEFINED TELEVISION

Los días del hardware televisivo propietario han terminado. Software estándar ejecutado sobre equipos IT básicos en máquinas virtuales o en la nube, así es como se hace.

Descubre los beneficios operativos y de costes al cambiar a soluciones basadas en software como las que ofrece Cinegy: ingesta, edición, archivo, emisión, producción, monitoreo, noticias, transcodificación y otros flujos de trabajo.

Escalable, asequible y rápido de implementar.

Para más información entra en: www.cinegy.com o llámanos.
Las Américas - llama Cinegy USA: +1 202-621-2350
Europa, Oriente Medio, África y Asia- llama Cinegy Europa: +49-89-2388 5360



Miles de canales de televisión ya han migrado y cientos se suman cada día a nuestra visión del futuro de la televisión basada en software.
¿Necesitas más razones? 4k, migración de SDI a IP, streaming y emisión multicanal incluidos sin costo adicional.

Prueba antes de comprar:
¡descarga tu versión de prueba ahora!



Visítanos en IBC 2014: Hall 7.A30



Promptlink
communications

Plataforma de Pruebas Masivas para Cable Módems y EMTAs

- Banco automático para pruebas y diagnóstico en lotes de hasta 48 modems o EMTAs
- Soporta todas las marcas y modelos de equipos
- Prueba todas las versiones DOCSIS, hasta 3.0
- Actualiza automáticamente el firmware de los equipos
- Efectúa pruebas completas de telefonía en los EMTAs, incluyendo calidad de línea
- Permite una operación rápida y sencilla por personal no-técnico
- Posee un completo módulo de reportes con posibilidad de exportar resultados
- Optimiza la logística inversa, aumentando la productividad y confiabilidad de las pruebas

Cable Modem Test Platform

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

Soluciones para datos, voz y video sobre cable

CARTELERA ABTA 2014

Alberto Pacheco Menezes de Net, Javier Mosquera, de Promptlink, y Newton de Almedia, de Net



Raul Orozco y Juan Carlos Marchesini, de AMT



Andrea Britto y Daniela Saccardo de Sindvel



Arnaut Lanuzel, de Broadpeak, y Kjell Carlswald, de Cryptoguard



Frey Feng, de Sumavision



Demerval Martins y George Hajdar, con el equipo de GH



El equipo de Wesco



Gaetano Franzini, de Wyplay, y Pablo Miliani, de Byte&Click



Gary Esnal, Roberto Pautasso, Fernando Ruano y Laersion Badotti, de Teleste



Javier Ruete, de TCC, y Gabriel Larios, de Arcom



José Félix y Marcelo Parraga, de Net



Josias Avila, Echo Xing y Diego Carrera, de Skyworth



Sandra Aponte y Carlos Fidalgo, de Edgewater



Stefan Mustain, Scott Monahan y Eduardo Do Nascimento, de Gracenet

GLOBOSAT

Alberto Pesegueiro, director general de Globosat, destacó a PENSARIO que la ABTA reflejó el crecimiento del mercado brasileño de las telecomunicaciones. 'Hay que comparar la feria con lo que era hace cinco años para ver el crecimiento del mercado, que llegará a 20 millones de suscriptores a fin de año y a buen precio'.

Una anécdota fue cuando en el panel inaugural

de la Feria Pesegueiro dijo que las Telecomunicaciones eran una isla en Brasil por su crecimiento único, y se le enojó la ministra de cultura Marta Suplicy pues entendió que lo decía en detrimento de otras industrias.

Agregó que son líderes en ese crecimiento con el ADN de Globo más allá que la competencia es fuerte. 'El que lidera no persigue' completó.

GLOBOSAT



Alberto Pesegueiro y Alejo Smirnoff

WELL PLAYED

Si tu emisión es automatizada, de estudio o de noticias, Cinegy Air te tiene cubierto. El sistema más innovador del mercado, Cinegy Air, redefine la emisión. Utilízalo en tu propio servidor/ PC o consigue una solución llave en mano a través de un distribuidor local. Emite desde una máquina virtual o entorno de nube. Cinegy Air soporta SDI y la emisión basada en IP es estándar. Descubre cómo Cinegy Air puede beneficiarte tanto si tienes una pequeña estación de televisión o cientos de canales de emisión.



Descubre los beneficios operativos y de costes al cambiar a soluciones basadas en software como las que ofrece Cinegy: archivo, ingesta, edición, emisión, producción, monitoreo, noticias, transcodificación y otros flujos de trabajo. Escalable, asequible y rápido de implementar.

Prueba antes de comprar: ¡descarga tu versión de prueba ahora!

Para más información: www.cinegy.com o llámanos.
Las Américas – llama Cinegy USA: +1 202-621-2350
Europa, Oriente Medio, África y Asia- llama Cinegy Europa: +49-89-2388 5360

Visítanos en IBC 2014: Hall 7.A30



MEJORES SOLUCIONES,
UNA MANERA MEJOR

Aproveche de Nuestro
Diseño, Ingeniería y
Capacidad de Fabricación.

www.perfect-vision.com

Distribuya nuestra
línea de productos.



@ Andina Link
Centro America
Booth #41

Joel Quinones
Director International Sales - Latin America
Joel.Quinones@perfect-vision.com
+1.501.251.5967

Alex Robles
Inside Sales - International
Alex.Robles@perfect-vision.com
+1.501.955.0032

Horacio Orozco
Territory Manager - Brazil
Horacio.Orozco@perfect-vision.com
+55.11.98978.7114

Danilo Dasilva
Office Manager - Brazil
Danilo.Dasilva@perfect-vision.com
+55.11.4564.9522
+55.11.99113.4727

Fabian Meza
Territory Manager - South America
Fabian.Meza@perfect-vision.com
+54.9.3794.28.8020

Gerardo Zamorano
Territory Manager - Mexico
Gerardo.zamorano@perfect-vision.com
+52.1.55.19496971

PCT

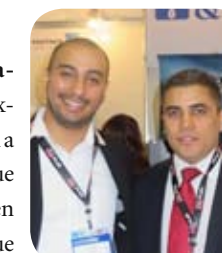
PCT Internacional estuvo bien representada en ABTA en el stand de Power & Tel, donde Rob Privett, director de ventas internacionales, pudo presentar a Atilio Servodidio, nuevo manager de ingeniería para Latinoamérica. Es una muestra de la nueva apuesta que están haciendo en la región.



Rob Privett y Atilio Servodidio

ATX

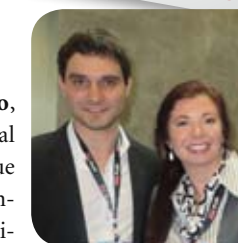
Pablo Adames de ATX expresó en ABTA a Prensario, que les va muy bien en Brasil y que gran cantidad de clientes grandes están usando su plataforma Maxnet2.



Pablo Adames y David Fidoll Moreno

UEIC

Giselle Borgo, directora regional de UEIC, dijo que la empresa de controles remotos sigue consolidada en la región, teniendo casi la totalidad de los clientes en Brasil y en Argentina, con excepción de Telecentro. Sólo le falta desarrollar más la región Andina y por eso este año designó como director regional en Colombia a Juan Carlos Ocampo. Además tendrá un stand en la próxima Andina Link de Cartagena. En México, ahora tiene el producto adecuado para repetir lo de los demás mercados.



Giselle Borgo y Leandro Coelho Zoratto en Brasil

APPEAR TV

Sergio Rentería, de la empresa noruega AppearTV, destacó cómo en ABTA se completó el acuerdo anunciado en NAB con Gigante Gedes y su empresa GMD para ser el socio local de AppearTV, y así poder capitalizar el interés de los clientes brasileños expresados. Esto permite dar soporte local como ocurre en otros países como Colombia con José Rojano, Argentina, en Chile y México con IPNET de Max Morales, y en Perú también. Desde hace años están trabajando mucho en la región pero su presencia se incrementó progresivamente. Ahora van a la IBC.



Sergio Rentería y Gigante Gedes

NEWLAND

Henry Zhang de Newland volvió a tener un stand en ABTA de Brasil, en su apuesta a Latinoamérica para volcar la experiencia que se trae de China que como mercado es 70% digital. En los tres años que Henry lleva con Newland en Latinoamérica —con Skyworth ya conocía la región— ya han tenido implementaciones en Centroamérica, Caribe, Colombia, Venezuela y Ecuador. En Brasil estuvo buscando el socio local.



Henry Zhang

La diferencia de Newland es que no apuestan sólo al volumen como muchos fabricantes, tienen un software innovador y supervisan de cerca la ganancia de los clientes.

BROADCOM

Marcelo Viggiano, de Broadcom, dijo que hace algunos años la marca está invirtiendo en Latinoamérica y que trabaja



Marcelo Viggiano y Andreas Melder

con todos los grandes proveedores de STB's. Ahora se muestra como líder también en las nuevas tecnologías como HEVC y 4K. Dijo que la Broadcom está presente en todos los grandes operadores de Latinoamérica también en cablemodems, Wi-Fi, EMTA y demás dispositivos de acceso a Internet.

TREASURE

Una base de datos no es un vertedero de contenidos; es una mina de oro que debe ser explotada.

Sin importar qué tipo de contenido manejes: noticias, reality, drama o simplemente un gestor de contenidos empresarial, Cinegy Archive es la solución que estás buscando.

Escalable, asequible y rápido de implementar.

Descubre los beneficios operativos y de costes al cambiar a soluciones basadas en software como las que ofrece Cinegy: archivo, ingesta, edición, emisión, producción, monitoreo, noticias, transcodificación y otros flujos de trabajo.

Prueba antes de comprar: ¡descarga tu versión de prueba ahora!

Para más información entra en: www.cinegy.com o llámanos.
Las Américas – llama Cinegy USA: +1 202-621-2350
Europa, Oriente Medio, África y Asia- llama Cinegy Europa: +49-89-2388 5360

Visítanos en IBC 2014: Hall 7.A30



Think, do better



OPTICAL PLATFORM GPT-D WITH TOUCH SCREEN



SATELLITE HYBRID BOX



CABLE MODEM DOCISI 2.0/3.0



ULTRA HIGH-PERFORMANCE HD HOME GATEWAY

THE GLOBAL LEADING STB PROVIDER

PROFESSIONAL DIGITAL TV/GEPON/

HFC SYSTEM PROVIDER

Your reliable friend

JEZETEK



Welcome to JEZETEK

Jezetek is the owner of Jiuzhou brand

Oficina de Brasil: Edifício Corporate Plaza, Av. Ibirapuera 2907, cj504
Moema, Sao Paulo, 04029-200, Brazil

Contacto : MS. Linda Lee
Teléfono fijo : 005511-23370508 (Brazil) ; 0086816-2468774 (China)
Teléfono móvil : 005511-994347553 (Brazil) ; 0086-13602689156 (China)
email : lindasz@139.com;lbmar@jiuzhou.com.cn
Website : www.jiuzhou-intl.com ; www.d-telemedia.com/en



YOUR BEST DEAL BEGINS WITH ACE!
913-888-5100



Line Extenders



Trunk Amplifiers



Magnavox, Motorola & SA, 1 Gig, 870 & 750MHz



Headend, Encoders, Modulators, Receivers, Transport Systems



Converters - New & Refurbished DCX, DCH, & DCT's.



Modems - New and Refurbished Magnavox, Motorola, SMC & ADB SA EMTA, VOIP & WIRELESS

AGC ADAMS GLOBAL COMMUNICATIONS
NOW OWNED BY ADAMS CABLE EQUIPMENT
adamscalequipment.com

ACE
9635 Widmer Rd
Lenexa, KS 66219
ph: 913-888-5100



SET 2014: BUENA CONVOCATORIA EN EL NUEVO CENTRO DE EXPOSICIONES

SET Expo 2014, el evento que convoca a la industria de la tecnología para Broadcast de Brasil y buena parte de la región, tuvo una nueva edición del 24 al 27 de agosto en el Expo Center Norte de San Pablo. El nuevo espacio elegido por la **Sociedad de Ingenieros de Televisión (SET)** de Brasil tuvo muy buenos resultados. El éxito de la expo convención fue abalado una vez más por la presencia de los broadcasters y productores principales, varios de los cuales incluso dieron conferencias, como se destaca luego.

El primer día tuvo lugar el tradicional cóctel y entrega de premios, donde se destacó el homenaje a **Fernando Bittencourt**, y su anuncio del alejamiento de la dirección de ingeniería de **TV Globo**, para ser reemplazado por **Raimundo Barros**. A Bittencourt se lo reconoció por la repercusión internacional que le dio a la radiodifusión brasileña. En su agradecimiento, el ejecutivo afirmó que 'ser parte de la fundación de SET fue un orgullo', y que si la televisión brasileña 'es hoy una de las mejores del mundo, en gran parte, gracias a SET'. Agregó que la TV integra a los personajes con la gente y que hace crecer al país.

Otros premios importantes fueron el "Mejor Proyecto para Interactividad en TV", otorgado a **EBC** por *Proyecto Brasil 4D* y recibido por **Eduardo Castro**. También fueron reconocidos **Sony Electronics** por su integración completa en 4K, **Hitachi Kokusai Linear** a la "Mejor Solución para Transmisión en ISDB-T", y **AD Digital** por su activación de producto virtual en la nube.

En cuanto a la parte de empresas, **Prensario** habló con **Israel Gómez** de **Line Up-Comtelsat**, quien reconoció que se cortó la relación de 20 años con **Grass Valley**, ya que la forma de ver el negocio de los nuevos dueños —**Belden**— no coincide con la suya. 'Es importante que los proyectos los hagamos con los que nos dan más soporte, descuentos y visibilidad y eso se había quebrado', aclaró. Dijo que apostarán con todo a **Quantel-Snell** para cubrir todo ese espectro e incluso llegar a lugares a los que no podían con GV como las cabezas de red.

INAUGURACIÓN

Olimpio Franco, presidente de SET, dio la bienvenida a esta edición de SET Expo, donde remarcó que la entidad 'se encuentra en un momento muy importante porque trabajamos mucho para llegar a esto', y añadió: 'Ha sido un desafío realizar un evento así. Asumimos la organización de la feria y lo hicimos muy bien. Sobre todo en un momento donde la industria de la televisión está sufriendo tantos cambios'. Destacó que se alcanzaron los objetivos y arriesgó un crecimiento del 35% para la segunda edición en 2015.

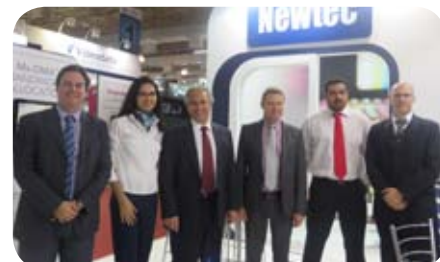
Entre las novedades de la apertura, el ministro



Fernando Bittencourt con su galardón, junto a Olimpio Franco



Joao César Padilha, de Net, y José Dias, de Globo



Steven Soenens, Bart Van Utterbeeck y el equipo de Newtec, en SET

de comunicaciones de Brasil, **Paulo Bernardo**, afirmó que 'se modificarán algunas reglas' para simplificar la adopción de la televisión digital en las localidades más pequeñas. De esta manera, se agilizará la autorización de la instalación de retransmisores para tecnología digital. La más importante de las modificaciones pasaría por autorizar la instalación de Gap Fillers con la sola presentación del proyecto técnico de instalación.

4K LLEGA PARA QUEDARSE

Uno de los temas principales fue la producción en 4K, que ya tuvo sus primeras emisiones en la región con la experiencia de la copa del mundo, ya tiene un uso extendido y pronto se verán más transmisiones, a pesar de no tener una plataforma estandarizada.

En la sesión sobre la experiencia de la transmisión en 4K durante la copa, que abrió la tercera jornada de la SET Expo 2014, se destacó el éxito de la transmisión pero también se abrió el juego a nuevos avances tecnológicos, la necesidad de producir contenido interactivo y las oportunidades que abren las segundas pantallas, tal como



Guilherme Silva, Raymundo Barros, nuevo director de tecnología de Globo, y Edel Garcia, de Glookast



Carlos Ferreira de Snell, Israel Gómez y Nilson Fujisawa, de Comtelsat-Line Up



Carlos Fini, director de tecnología de RBS, Luis Padilha y Felipe Siqueira, de Sony Brasil

destacó **Erick Soares**, ingeniero de soporte de ventas de **Sony**.

La experiencia de la copa sirve también para entender estos fenómenos. **Globo** logró transmitir en 4K a distintos puntos de la ciudad de Río de Janeiro y Net lo hizo con los partidos más importantes de la copa, a través del canal 700, a diez ciudades distintas. Si bien no es una tecnología muy extendida, hubo suscriptores de **Net** que con televisores **4K Ready**, pudieron ver desde sus casas los partidos en UHD; y prometen seguir transmitiendo algunos eventos especiales.

LA EXPOSICIÓN COMERCIAL

Con un movimiento más lento que en años anteriores, pero con mayor presencia de ejecutivos con poder de decisión, la feria se destacó por el buen nivel de negocios, al menos en los dos primeros días. Más allá de que este será un año atípico por el desarrollo de la Copa del Mundo y la lógica disminución de inversión posterior a un evento tan importante, se siguen cerrando acuerdos y el apagón analógico está cada vez más cerca, empujando a las nuevas inversiones. Las pequeñas emisoras deberán mudar de tecnología y se vieron en la feria una variada gama de empresas ofreciendo soluciones para estos pequeños y medianos operadores. Desde transmisores a soluciones de Channel in a Box, muy accesibles.

FROM Washington D.C

FROM Quito

FROM Caracas

FROM Cuba

FROM Mexico

Wherever stories happen, you'll be there

