



Presentando Newtek IP Series
Producción IP y SDI sin límites

Carbi Sistemas - Rivadavia 1367, Piso 15 A - CABA - 1033
Tel: 5411.4384-6990 - ventas@carbisis.com.ar - www.carbisis.com.ar

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

Bienvenido a la nueva era de la televisión



- PROGRAMACIÓN EN HD
- BIBLIOTECA DE CONTENIDOS A DEMANDA
- PAUSADO EN VIVO
- TV EVERYWHERE
- NOTICIAS ONLINE
- INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL
- MÚSICA Y RADIOS
- MUCHO PARA DESCUBRIR

BLACK
supercanal



25°
Años

- Informe Cono Sur: El desafío a futuro
- Gerentes Técnicos y de Operaciones
- Integradores



Máxima eficiencia. Mínimo costo de operación. R&S®Tx9: la generación de transmisores preparada para el futuro.

Como operador de redes usted necesita soluciones rentables. La generación de transmisores R&S®Tx9 satisface todas sus necesidades.

- ▮ Eficiencia pionera en el mercado que permite un gran ahorro de energía
- ▮ Mínimo espacio de instalación requerido
- ▮ Ahorro en el mantenimiento gracias a una plataforma común de repuestos

Está disponible para los estándares de FM y DAB(+) así como para los estándares de televisión digital y analógica.

www.rohde-schwarz.com/ad/Tx9



E⁵ – eficiencia a la quinta expresión.

ROHDE & SCHWARZ



Edición Caper y NexTV Summit CEOs Miami

Coberturas: SET Brasil, IBC Amsterdam, ExpoTec Perú y TecnoTV Colombia

Esta edición de octubre de PRENSARIO INTERNACIONAL pone el foco tanto en Caper de Argentina, uno de los eventos más tradicionales para la industria del broadcasting, el cable y la radio, como en los de nueva generación que hacen vanguardia: NexTV CEO Latin America en Miami, que se demostró

de importancia estratégica el año pasado y tiene líderes de la industria en el campo de los MSOs de cable –con los CEOs como lo dice su nombre–, los OTT, el broadcast e incluso en los nuevos consumos digitales de la música. Promete ser una conferencia de aquellas que anticipan el futuro.

Además, esta edición muestra de una sola vez –como es difícil hacerlo online– una parte de la enorme actividad que ha desplegado PRENSARIO en los últimos dos meses, incluyendo las coberturas especiales de SET de Brasil y la IBC de Ámsterdam, y en las últimas semanas a Tecnotelevisión de Colombia y Expotec de Perú, a las que concurren nuestros corresponsales en esos países. Estos eventos, ocurridos apenas dos semanas atrás con gran actualidad en estas páginas, tienen gran importancia para los concurrentes a CAPER que manejan toda Sudamérica. En especial, esta interacción se aplica a la IBC, que congregó a muchos de los que ahora van con grandes expectativas a este NexTV CEO Latin America, en Miami.



ILUMINACIÓN PARA SETS

Luces LED de alta calidad para cualquier aplicación.

Sintonizabilidad de color para exteriores e interiores ■ Alta salida lumínica y calidad de luz insuperable ■ 2800 K - 10000 K ■ Control de tonalidad/saturación ■ Reproducción exacta de tonos de piel ■ Color calibrado entre ambas líneas de dispositivos ■ Tecnología de reproducción de color premiada



SKYPANEL®
SOFT LIGHTING | REDEFINED



L SERIES®
CUT. SHAPE. FOCUS. TUNE.

www.arri.com/es

TRULY CINEMATIC



Caper & NexTV CEO Latin America special edition

Media coverage: SET Brazil, IBC Amsterdam, Expotec Peru and TecnoTV Colombia

This October edition of PRENSARIO INTERNACIONAL is focused both in Caper, Argentina, one of the biggest and most traditional trade shows for the broadcasting, cable and radio industry, and NexTV CEO Latin America, the conference organized by Datasix that has demonstrated, with his previous edition, its own relevance among the industry leaders in the field of cable MSOs, OTT, broadcast and even the new digital music consumption. It promises to be a visionary convention.

Moreover, this edition shows at once, as it is difficult to do it online, part of the huge activity that Prensario has deployed within the last two months, including special coverage of SET in Brazil and IBC in Amsterdam; and, in the last weeks, Tecnotelevisión & Radio in Colombia and Expotec in Peru, where our correspondents in those countries attended.

These conventions, which took place two weeks ago, are important for Caper visitors that are in charge of South America. Especially, this interaction is applied to the IBC, that gathered many of the executives that now are visiting NexTV CEO, in Miami, with great expectations.

Caper Show 2016

El desafío a futuro



La complicada situación económica en Argentina, con una esperada recuperación que para muchos no se ha concretado aún, da este año un carácter especial a **Caper Show**, la tradicional conferencia y exposición de los proveedores de equipamiento que, de la radio y televisión, se ha expandido, en los últimos años, al cine, plataformas digitales y otras manifestaciones audiovisuales.

Argentina se encuentra en una situación especial con respecto a la digitalización de la televisión y, en términos más generales, la convergencia en telecomunicaciones. En los años anteriores, la mayor preocupación de los miembros de la entidad eran las restricciones aduaneras a las importaciones de equipos y componentes que no se fabrican en el país; en el otro platillo de la balanza estaban las fuertes inversiones que el gobierno anterior realizó en la red TDA de televisión digital terrestre, en



Norma Trinchitella, Ricardo Solari y Osvaldo Rodi, en la inauguración de Caper 2015

la red de fibra óptica que debería resolver los problemas de conectividad del interior del país, y en centros regionales de producción audiovisual, iniciativa complementada con subsidios a la elaboración de ciertos contenidos locales.

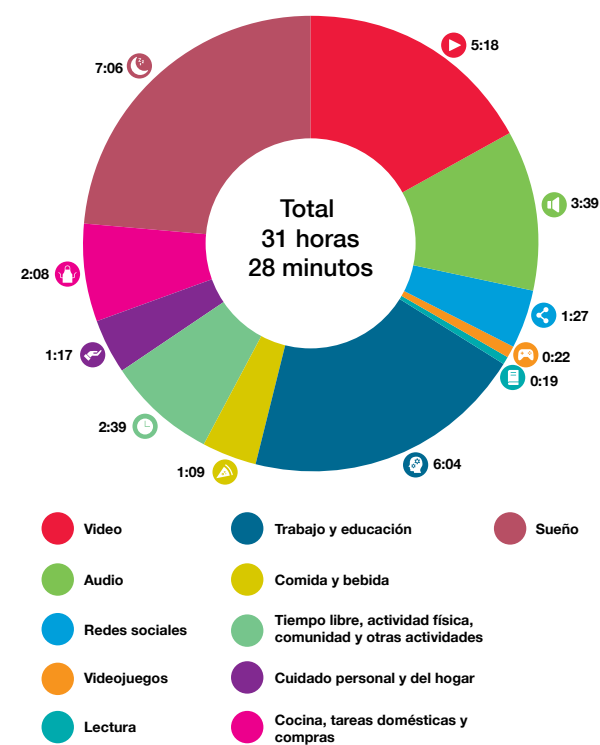
En 2016, la necesidad de reducir el dramático déficit fiscal, con sus diversas consecuencias; el aumento en las tarifas de servicios públicos y el replanteo de la estrategia gubernamental con respecto a la participación del Estado en el sector audiovisual, han desembocado en una especie de pausa del mercado interno, con señales puntuales de reactivación sectorial y cauto optimismo para 2017. Faltando la expectativa concreta de un futuro mucho más dinámico –aunque se lo espere–, los distintos actores cuidan sus posiciones actuales y se aprestan a actuar cuando perciban la certeza del cambio. La nueva cotización del dólar

frente a la moneda local, aunque comparativamente mejor a la que rigió en 2015, tampoco alienta a inversiones salvajes con miras a la captación de los mercados del exterior, como sucediera en la primera década de este siglo con la producción de contenidos.

La otra cara de la moneda

Todas estas consideraciones son de corto plazo y podrían revertirse en pocos meses, resultando un 2017 con crecimiento del producto bruto superior al 3% –como se pronostica– y un cambio brusco en las expectativas. También podría producirse un cambio significativo si el gobierno acierta en lograr la sanción de la anunciada Ley de Convergencia Digital, que permitiría habilitar mercados que han permanecido adormecidos durante años, como el de la TV digital, y una anhelada mejora en la calidad de las telecomunicaciones, tema en que Argentina ha ido quedando cada vez más relegada frente a países como Chile, México, Brasil y hasta Uruguay, donde la telco estatal **Antel** ha logrado materializar buena parte de la red de fibra óptica que en Argentina está aún latente. Esto significa que, de aquí en más, será la capacidad de reacción de los diferentes actores –en este caso los fabricantes e impor-

Los nuevos hábitos del consumidor



Comportamiento diario promedio de empleado adulto, EEUU, 2014, Horas:Minutos
Fuente: Turner



Jorge Notarianni de Disney, Oscar Nunzio, de TV Pública y Eduardo De Nucci, de Viditec

SONY

Crea tu propia historia con brillantes colores e imágenes en Full HD de alta calidad con nuestra nueva cámara

HXR-NX5R

Con luz LED incorporada, transmisión WiFi y 3G-SDI

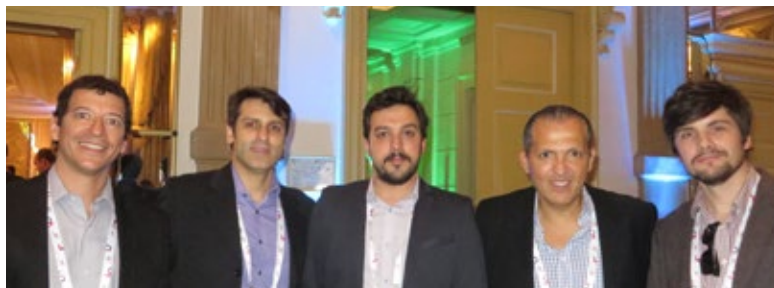


Visita nuestra página web:
www.sonypro-latin.com

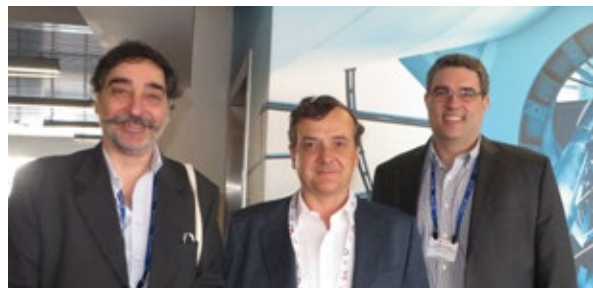
Contacta tu representante local para más información
Síguenos en nuestras Redes Sociales:



Caper Show 2016 El desafío a futuro



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



Juan Salleras y Juan Rojas de Encompass, con Eduardo De Nucci de Viditec (centro)

tadores de equipamiento, pero también los compradores de estos bienes y servicios— ante la nueva realidad.

Pero, hay algo más importante aún: más allá de que se consiga dictar la Ley de Convergencia, a nivel mundial toda la industria de la radiodifusión y la producción de contenidos está inmersa en este proceso, que básicamente significa que está cambiando el modo en que el público consume los contenidos. Esto representa un cambio de generación tecnológica al que nadie

podrá escapar, como lo aprendió—por las malas— la industria fonográfica hace una década. Está sucediendo con muchas de las publicaciones impresas ante el auge de Internet y también con la forma tradicional de la televisión lineal (canales preprogramados) frente al consumo por

demanda, sea gratuito, por suscripción o bajo demanda, genéricamente denominado OTT.

Tanto los jugadores tradicionales—canales de TV abierta y paga, emisoras de radio, etc.— y fabricantes de equipamiento no van a poder escapar a esta transformación, aunque ella sea gradual y no signifique la desaparición física de lo hoy existente. Sin embargo, los cambios van a afectar el modo en que se hacen las cosas y por lo tanto los equipos y tecnologías deberán ser diferentes.

Esto abre un interrogante sobre la capacidad que pueda tener cada empresa para sobrevivir al cambio, interrogante que explica la ola de consolidación entre los fabricantes mundiales, el surgimiento de China como proveedor de tecnología además de su tradicional papel como fabricante a menor precio y, además, la expectativa de que el futuro—digamos, a cinco años— esté dominado por empresas startup hoy

existentes pero desconocidas, o desarrollos que aparezcan de aquí en más. Esto plantea que no se trata a futuro de fabricar equipos que hagan las mismas cosas de una manera más económica o eficiente, sino de equipamiento y sobre todo software que resuelvan los problemas de una manera distinta.

En la Nube

Para Argentina y otros países de América Latina, la fabricación de equipamiento ha tenido siempre el problema de la escala: por costos y por evolución tecnológica, no es posible fabricar “fierros” que puedan competir con los de los países industrializados. Brasil intentó ‘fabricar’ teléfonos celulares y fracasó. La operación de plantas de ensamblado en Tierra del Fuego es otro ejemplo de decisión política que no tiene sustento lógico, por los costos de transporte que se adicionan y los subsidios necesarios.



Mario Rodríguez, Domingo Simonetta, Hiro Tanoue, Ricardo Milani y Mariano Simonetta



Andrés Cittadini, de EMC, y Daviel Borovsky, de Fox



Aldo Campisi, de ChyronHego, y Eduardo Bayo, de Arterear



Fernando Liste Neira, Jorge y Vanesa Notarianni, de Disney



Diego Iberlucea, de Arterear, Francisco de Marco, Hugo Cortese y Hugo Yasnikowski, de FDM



Realice más y gaste menos.

Descubra los beneficios del cloud.

CLOUD DVR



CloudXtream™ DVR

PLAYOUT INTEGRADO



Versio™

PUBLICIDAD DINÁMICA



CloudXtream™ DAI

CODIFICACIÓN MULTIPANTALLA



SelenioFlex™

Ahora puede acceder instantáneamente a la tecnología de video líder en el mercado. Las soluciones de Imagine certificadas con Microsoft Azure se implementan en el cloud y están listas para usar en una variedad de aplicaciones que generan ingresos y reducen costos.



Seguro. Escalable. On Demand.
Ya está disponible a través de Microsoft Azure.



Más Info.
imaginecommunications.com/Cloud

© 2016 Imagine Communications

Caper Show 2016 El desafío a futuro



Carlos Anciburo de Telvicom, Jorge Saavedra de TV Perú, Luis Chanllío, Félix Santa Cruz de Panamericana y Jaime Mendoza, de Telvicom Perú



Rodrigo Lara de Canal 13, Mario Sepúlveda de TVN y Hugo Terán de Canal 13

En algún momento hubo una oportunidad de escala: fabricar equipos chicos para empresas chicas. Esto ha ido desapareciendo por la baja de costos del equipamiento en general y por la conversión a software de las funciones que antes cumplía el hardware. Hoy, el camino pasa por el desarrollo de software y la utilización de servidores interconectados que permitan operaciones múltiples de control individual y movimiento de información sin brechas geográficas (en inglés, seamless, "sin costuras visibles"). De hecho, una de las polémicas en plena vigencia es la alternativa entre seguir

perfeccionando normas tecnológicas para equipamiento convencional o llevar todo "a la nube" (the cloud), como se denomina al conjunto de servidores interconectados. Bajo esta óptica, no es extraño que **Amazon**, más allá de su conocido negocio de venta de objetos por Internet, sea uno de los mayores (y más exitosos) proveedores de espacio de almacenamiento de datos en Internet. O que la telco estatal uruguaya Antel haya creado un datacenter en Pando, a 40 kilómetros de Montevideo para servir a todo el Cono Sur del continente, ya que la instalación está sobredimensionada

frente a las necesidades locales.

En Argentina, se ha desarrollado software de calidad, y lo mismo puede decirse de Uruguay y Chile, además de, por supuesto, Brasil. El desafío consiste ahora en integrar esta nueva realidad –o futuro– a la industria existente, la que expone en Caper Show todos los años. Los próximos doce meses van a ser cruciales en la adaptación a las nuevas circunstancias de mercado y las nuevas reglas de juego; las prácticas tradicionales, por bien que se ejecuten, no serán garantía de supervivencia para las empresas.

Caper Show and the technological convergence

Argentine broadcast & cable hardware trade association, **Caper**, is holding this month in Buenos Aires a new edition of its traditional Caper technology Show, while its members face a transformation in the regulation environment that opens new avenues to expansion but also involves challenges and risks.

The government that took office in December 2015 has set the enactment of a Convergence Law as one of its top priorities, drawing a scenario for competition among the telcos and the radio and TV industry that had been mostly avoided by the former administration during twelve years, despite having enacted a Audio-visual Media law that was later scarcely applied and did not consider the Internet.

According to the so-far known guidelines, the telcos would be allowed to deliver linear television (they already may over

SVOD) by January 2018, while the cable operators would be given full access to mobile telephony, a field so far restricted to them by various means.

The hardware manufacturers and importers will have to adapt themselves to the new rules of the game. This includes **Arsat**, a State-controlled company that operates both satellites and a fiber optics network that will supposedly allow small companies to gather into entities capable of competing against major telcos **América Móvil**, **Telefónica** and **Telecom**. Cable MSO leader Fibertel-Cablevisión, a spin-off from Grupo Clarín, has recently acquired the local Nextel franchise (mainly to gain access to its spectrum) and will also become a strong player, while its competitor Telecentro has announced it will become a MVNO.

This happens at a moment when the

economy is reeling from an acute crisis and most local players are conservative regarding investments, waiting to see a recovery now expected for 2017. But, the new playfield will be different from what most of the incumbents have been accustomed to deal with in the past decade. With an analog television switch-off on the back burner for many years (in part because pay TV is close to 90% penetration, but also due to repeatedly meager spectrum assignments to the telcos) there will be several issues to tackle in the new future. And the industry is hesitant about the final time frame.

Indeed, the local hardware & software providers are strong enough to overcome these speed bumps, but nevertheless this CAPER Show will require the industry leaders to issue clear messages regarding the future outcome. There's a lot at stake.

Eleva tu almacenamiento al siguiente nivel con

Avid NEXIS



Presentando la primera y única plataforma de almacenamiento definida por software de la industria

- Almacenamiento totalmente virtual
- Flexibilidad y escalabilidad incomparable
- Expandible de 20 TB hasta más de 1.4 PB
- Compatible con aplicaciones de otros fabricantes



Visítanos en CAPER 2016

Agenda Caper 2016

- MIÉRCOLES 26 DE OCTUBRE -

★ | Master Class

"Led, Cámara... Acción!"

Disertantes: Alan Badán, Alejandro Giuliani y Pablo Casal (ADF)

■ | Conferencia

"Desmitificando el Diseño en RF"

Disertantes: Pablo De Césare, Pablo Gómez (INTI)

■ | Conferencia

"Desafíos técnicos en Accesibilidad Audiovisual"

Disertantes: Mauricio Franco (Enacom), Fernando Galarraga (Federación Argentina de Ciegos, FAICA)
 Moderadora: María Antonella Cozzi (Encuentro, Pakapaka, DXTV)

■ | Conferencia

"Nuevas plataformas y tecnologías: el rol del Director Audiovisual"

Disertantes: Gustavo Cova, Daniel De Filippo (DAC)

★ | Master Class

"Simulacro de Festival:

PA+Monitoreo+Broadcast en vivo"

Disertantes: Néstor Stazzoni, Pablo Peyrano, Fernando Argento, Cana San Martín (AES)

■ | Conferencia

"Conservación en Tiempos Digitales"

Disertantes: Bruno Fauceglia, Sebastián Toro (Sociedad Argentina De Editores, SAE)

■ | Conferencia

"El futuro de las radios online en el contexto de la Convergencia Digital. Diagnóstico y desafíos para la próxima etapa"

Disertante: Yésica Bernardou (Cámara Argentina De Radios Online)

- JUEVES 27 DE OCTUBRE -

■ | Conferencia

"Medios y Locución Hoy"

Disertantes: Mario Portugal (Radio del Plata, FM Milenium), Héctor Yudchak, Héctor Rossi (POP Radio 101.5), Darío Durán (deRadios.com)

● | Mesa Redonda

"Tecnología aplicada a la producción audiovisual. Recursos tecnológicos y humanos en la era digital"

Disertantes: Darío Caamaño (EDA), Ariel Ledesma Becerra (SAE)
 Moderadora: Paola Amor (SAE)

■ | Conferencia

"La Re-Encarnación de DOCSIS"

Disertante: Juan García Bish (Gigared)

★ | Master Class

"Puesta en Escena y Dirección de Series Juveniles Musicales"

Disertante: Jorge Nisco (DOAT)

● | Mesa redonda

"La convergencia en la industria del entretenimiento. Cómo la evolución tecnológica transforma el mercado, el consumo y los modelos de negocio"

Disertantes: Jorge Notarianni (The Walt Disney Company LA), Gabriel Basabe (Turner International Argentina); Diego Rodríguez (Fox Networks Group LA), Alfredo Musitani (Telecom Argentina)
 Moderador: Aldo Bianchi (Newline Report)

■ | Conferencia

"Motor Lineal para diseño de Subwoofer"

Disertante: Mario Di Cola de (AES)

■ | Conferencia

"Sistema de Monitores en Estudio"

Disertante: Indio Gauvron (AES)

■ | Conferencia

"El Futuro del Registro y las Pantallas"

Disertante: Sergio Rentero (Gotika)

- VIERNES 28 DE OCTUBRE -

■ | Conferencia

"Apagón Analógico: la experiencia de Brasil":

Disertantes: Sociedade de Engenharia de Televisao (SET), Brasil

■ | Conferencia

"Presentación de APAA"

Disertante: Rodolfo Hoppe (DOAT)

■ | Conferencia

"Revolución Drone"

Disertantes: Luciano González, Jorge Vidal (Asociación de Pilotos de Drones de Argentina, APDA)

Caper: Pedro Pascual anuncia su retiro

Caper anunció que **Pedro Pascual**, asesor técnico-institucional de la Cámara y miembro fundador, se retiró de la actividad profesional y laboral, luego de 64 años de desempeño en la industria.

Pascual trabajó en empresas como Capehart, Standard Electric, General Electric, BGHy Teleba. En la década del '70 ingresó a Audinac, donde trabajó durante décadas como gerente de la línea de equipamiento profesional Broadcast. Su vida profesional estuvo íntimamente ligada a Caper desde su fundación, en 1988, donde fue vocal, secretario, presidente y trabajó como Prensario Internacional

titular de la Comisión de Aranceles. Luego de su retiro de Audinac, en 2001, Pedro Pascual pasó al lugar de asesor técnico-institucional.

Pilar Orge Sánchez, gerente general, y **Ricardo Solari**, presidente, agradecieron a Pedro Pascual por 'su compromiso y trabajo en pos del bien común de la industria broadcast'.



Pedro Pascual

Caper celebra sus 25 años

Auspiciada por Sony PSLA



En el marco de la celebración por las 25 ediciones de Caper Show, la Cámara brindará una fiesta el jueves 27 de octubre, con el auspicio de Sony PSLA, a partir de las 20.30 en el pabellón 6 del Centro Costa Salguero.

www.prensario.net

Repítela nuevamente SAM

Repeticiones Instantáneas con LiveTouch 4K

Sistema LiveTouch 4K de SAM

El único sistema para repeticiones y "Highlights" que de verdad lleva tu flujo de producción deportiva a 4K! Permite editar y producir de manera instantánea y colaborativa en SD/HD/4K sin necesidad de copiar o mover archivos.

Para mayor información visite:
www.s-a-m.com/livetouch





Artear: Flujos de trabajo para contenidos multiplataforma

Eduardo Bayo, gerente técnico de **Artear**, comentó sobre Caper: 'Como todos los años, estaremos en la expo para acercarnos a los proveedores e interiorizarnos de los últimos lanzamientos. Es un buen momento también para que nuestros colaboradores puedan interactuar directamente, tanto con sus pares de otros canales, como con los representantes de las principales marcas utilizadas'.



Eduardo Bayo

Sobre el estado de las operaciones, el ejecutivo afirmó: 'Artear ha demostrado poseer un liderazgo tecnológico, con un marcado interés en el análisis y la implementación de nuevas tecnologías. Desde el año pasado, hemos empezado a generar contenidos en UHD, camino que seguramente seguiremos explorando y explotando'.



'Los proyectos nuevos tienen como centro la incorporación de flujos de trabajo que nos permitan integrar de manera más eficiente la producción de contenidos para diferentes plataformas y dispositivos', añadió.

'Artear se enorgullece de utilizar las mejores y más variadas marcas del mercado. Tanto en infraestructura de IT orientada a nuestros proyectos de broadcast, con **Dell, EMC y Cisco**, como en cámaras de **Sony**, conversores de **GVG/Miranda y SAM**, sistemas de edición de **Avid**, etc. Nuestro compromiso es buscar siempre la solución que mejor se adapte a nuestros proyectos', concluyó.

Telefe implementa nuevo datacenter convergente

Telefe estará, como todos los años, en Caper junto a un equipo de colaboradores técnicos, operativos y de producción, según confirmó a **PRENSARIO** **Santiago Guimerans**, CIO del canal argentino.



Santiago Guimerans

'Actualmente, nos encontramos en la etapa final de puesta en marcha de nuestro nodo tecnológico en Martínez. Una vez concluida la puesta en marcha y migrados todos los servicios, Telefe quedará basada técnicamente en el predio de **Teleinde**, donde hemos implantado un datacenter convergente al que llamamos *e.Tom* (broadcasting + IT)'.

'En lo referente a transmisiones 4K, sólo hemos avanzado en la adquisición de encoders para poder realizar streamings en vivo. En términos de distribución 4K, sobre banda base no hemos avanzado aún', añadió.

'Estamos continuamente avanzando sobre tecnologías que nos permitan automatizar y ser más eficientes; esa es la clave para nosotros. Nuestros procesos de generación, administración y distribución/archiving están en constante innovación'. Y finalizó: 'En cuanto a marcas, podemos mencionar **Cisco, Grass Valley/Miranda, Elemental, Aveco y Harmonic**, entre otras'.

Albavisión: 'Estamos listos para IP'

Fernando Banus, responsable regional de técnica, operaciones y facilidades en **Albavisión**, confirmó la presencia de un equipo de entre 15 y 20 personas del área de ingeniería, por parte del grupo, en Caper Show. 'Estamos listos para IP y evaluando propuestas. Sobre trabajar en la nube, creo que aún no están dadas las condiciones de conectividad fiable en el país', detalló.



Fernando Banus

Sobre la producción en 4K dijo: 'No estamos trabajando en esa tecnología, dado que estamos abocados a la producción de programas que no lo están requiriendo para su comercialización. Creemos que aún no está madura a tecnología para transmitir 4K por aire'.

'Estamos buscando cualquier tecnología que nos permita optimizar las operaciones o las mejore cualitativamente. Como siempre nos manejamos con las marcas y proveedores líderes de la industria que, en muchos casos, consideramos como socios nuestros por cómo nos apoyan constantemente', finalizó.

Disney monta toda su infraestructura de TV en redes IP

Jorge Notarianni, director ejecutivo de ingeniería y operaciones en **The Walt Disney Company** Latin America, habló de su reciente gran proyecto. 'Tuvimos el gran desafío de trasladar nuestros equipos a otra locación con nuevas estructuras de red, mayor velocidad en las redes internas, formatos de trabajo modificados en base a un cambio en las islas de edición que ahora trabajan con **Adobe Premier**, y nuevos vínculos en un anillo doble redundante para conectarnos con los estudios de producción y la planta de transmisión'. Agregó: 'Logramos todo este cambio manteniendo la continuidad en las 17 señales, sin un segundo fuera del aire y consiguiendo una coordinación impecable con los sectores operativos. Toda la infraestructura de TV está montada sobre redes IP, moviendo archivos en alta o baja resolución según sea solicitado'.



Jorge Notarianni

'En base a la estructura global, manejamos los envíos de programas a otras regiones para que sean adaptados a los diferentes idiomas y así mantener el éxito global de las producciones que hace Disney en Latinoamérica y pasan las fronteras, como fue el caso de *Violetta* y hoy, *Soy Luna*, por mencionar algunos ejemplos'.

Y concluyó: 'Estamos cambiando procesos para mejorar eficiencias y reducir costos operativos, tema que nos genera nuevas ideas y posibilidades de virtualizar procesos e incluso generar operaciones dentro de nubes privadas que permiten mejores rendimientos de las técnicas que se apliquen'.

GRÁFICOS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS

RENATO SILVA
VELOCIDAD ATUAL 19 KM/H
DISTANCIA PERCORRIDA 12 KM
Nº 10

ANÁLISIS DEPORTIVO // TRACAB & PAINT

ELECCIONES // TOUCH SCREEN

SETS VIRTUALES // HYBRID

4K // LYRICX

CLIMA // METACAST

REALIDAD AUMENTADA LIBRE DE SENSORES // VIRTUAL

PLACEMENT

TV EN VIVO PARA RADIO // VISUAL RADIO

aldo@chyronhego.com +1.305.972.1396
Aldo Campisi | Vice President, Latin America, Caribbean, Spain & Portugal

odair@chyronhego.com +55.11.97419.8833
Odair Filho | Product Specialist / Regional Manager

La marca de mayor confianza y mejor desempeño en la industria para TV UHF/VHF y radio DAB

Transmisores Maxiva™ con PowerSmart® Plus

- Transiciones de bajo costo para estándares digitales en todo el mundo
- La operación de alta eficiencia, espacios compactos, pocas partes de repuestos reducen los costos de red
- Mantenimiento por un solo ingeniero, funcionalidad sin problemas en el aire

Un portafolio de transmisores sin igual para redes regionales y nacionales de cualquier tamaño



Canal 7 de Argentina aguarda para la definición de proyectos

Ya produce en 4K

En un año marcado por los cambios políticos, incluyendo el cambio de autoridades del sistema RTA, la **TV Pública – Canal 7** no ha definido el rumbo de sus proyectos todavía. **Oscar Nunzio**, subgerente de planificación del canal estatal, dijo a **PRENSARIO**: 'Este año es de transición para nuestro canal y no hemos realizado aún adquisiciones, ni tenemos proyectos estratégicos'.

Sí cabe recordar una de sus últimas ad-

quisiciones el año pasado, cuando se incorporó, principalmente, cámaras para producir en 4K *Sony F65*. En lo que a la parte técnica se refiere, meses atrás, el ejecutivo explicaba que 'el IP no está en los planes de corto plazo, pues sus operaciones no están listas para esta tecnología aún, aunque sí hay planes de trabajo en la nube'.



Oscar Nunzio

Ecuavisa prepara su planta para la transición a IP en dos años

Leonardo Cumba, gerente de estación de **Ecuavisa**, no estará este año en **Capex**, aunque comentó lo que ya se hizo en la cadena ecuatoriana, que ya opera todo en HD, aunque no ha realizado por el momento transmisiones 4K.

'Todavía no tenemos pensado trabajar en la nube, pero planificamos realizar unas pruebas moviendo contenidos. En lo que tiene que ver con la tecnología IP, todavía no estamos realizando cambio en nuestra infraestructura, aunque este año hemos renovado nuestra consola de audio para operación de programas en vivo, planificamos que tenga ya la opción IP. Esperamos en los próximos dos años, cuando corresponda la renovación de equipamiento, hacerlo en tecnología

IP, para lo que prepararemos la planta'.

Este año, el ejecutivo estuvo en la NAB de Las Vegas y continúa la búsqueda de tecnología que mejores sus operaciones. 'Además de estar proyectando el cambio a IP, estamos analizando todos los procesos y flujos de trabajo de las diferentes áreas y buscar que herramientas de administración y de automatización podrían incorporarse, para ser más eficientes. Debemos reemplazar nuestro software de automatización, por lo que estamos evaluando alternativas. El próximo año estaremos incorporando transmisores digitales en las algunas provincias del país'.



Leonardo Cumba

Entre sus proyectos más cercanos, mencionó: 'Ampliamos nuestro almacenamiento de archivo de largo plazo y reemplazamos nuestra consola de audio de operación en vivo, que ya permite la tecnología IP'.



Serie LQ, interfaces de IP

Intercom y audio por IP

Expandir el sistema de intercom nunca había sido tan fácil. Sólo conecte los dispositivos LQ a su intercom o sistemas de audio y añadirá nuevos puntos de comunicación virtualmente en cualquier parte del mundo, todo sobre una red IP. Rapidez y seguridad sin pérdida de calidad de audio.

Contáctenos hoy mismo para una demo.
www.clearcom.com



Copyright © 2016, Clear-Com, LLC. All rights reserved.
Clear-Com is a registered trademark of Clear-Com, LLC.

aspera

an IBM® company

Una plataforma universal de transporte como a mais inovadora e em transferência em conteúdo digital.

Visite-nos na **CAPER 2016**.

Synopsis Argentina: Booth D38

SVC: Booth C10

26-28 outubro 2016

Buenos Aires, Argentina



www.asperasoft.com
moving the world's data at maximum speed

©2016 Aspera, an IBM company. All rights reserved.



Fox Networks Latin America

Daniel Borovsky asumió la ingeniería de todas las señales

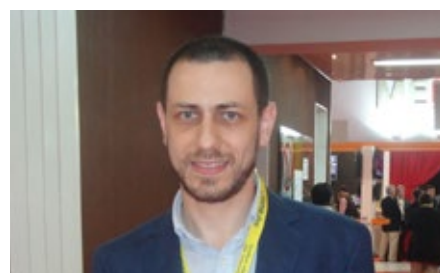
Fox Networks Group Latin America incorporó, en agosto de este año, a Daniel Borovsky al cargo de director ejecutivo de ingeniería para Latinoamérica. 'Tengo a cargo la ingeniería de todas las señales del grupo, en todos sus feeds regionales desde México al Cono Sur', explicó a Prensario el ejecutivo que se desempeñó durante más de tres años como gerente de operaciones y técnica en América TV de Argentina.

Si bien él no estará en Caper Show este año, sí confirmó la presencia de un grupo de



ingenieros de Fox para recorrer la feria. Sobre las implementaciones en el grupo, comentó: 'Respecto a 4K, es un tema que venimos discutiendo pero no es una decisión simple teniendo en cuenta la penetración en los hogares de hoy en día y el real salto cualitativo que puede apreciar el usuario final si compara HD vs. 4K en un TV de dimensiones "hogareñas" (hasta 50)".

Y agregó: 'Si en cambio, es muy comprobable el salto en la calidad percibida en el caso de HDR vs. SDR, por lo que no deberíamos



Daniel Borovsky

descartar a futuro pensar en una combinación HD + HDR como una solución de compromiso con real impacto en el consumidor'.

Latina, Perú: foco en 4K e IP



José Vidal, jefe de departamento técnico de Latina, adelantó que la cadena peruana de televisión abierta está enfocada en tecnologías

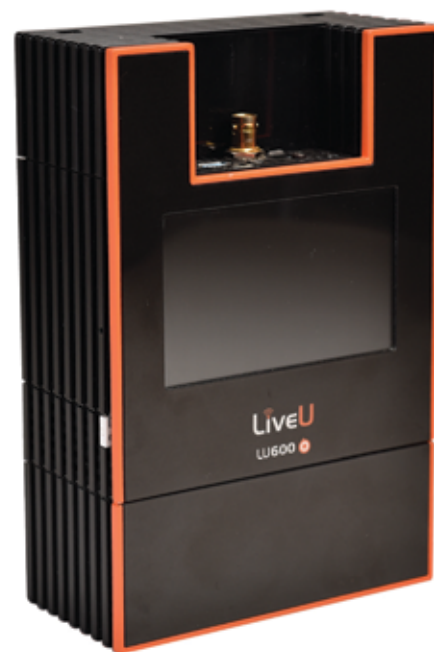
para transmisiones 4K e IP. Confirmó que lleva un año de transmisiones en HD y confirmó que está trabajando con las marcas de siempre, habiendo incorporado en hace un año equipos de Marquis, Front Porch Digital y software Avid para sus operaciones.



José Vidal

Something New Arrived

We take live IP Video to a new level



Exceptional performance, exceptional speed.

Celebrating 10 years of innovation, LiveU continues to set the standard for high-quality and reliable live video acquisition, management and distribution over IP.

The **LU600** is LiveU's new portable transmission unit for global newsgathering and live sports and events coverage



NEW FOR 2016

PL XK6x20

CABRIO XK

- PL 20 – 120mm
- T stop 3.5 Flat
- New Level in Performance + Affordability



UA13x4.5

- 2/3" 4K+ Edge-to-Edge Performance
- High Contrast / Resolution / HDR Optics
- Wide Angle with Ultra Low Distortion



UA107x8.4

- 2/3" 4K Ultra HD
- f1.7 Speed to 340mm
- Newly Developed Stabilization

FUJIFILM
Value from Innovation

FUJINON
fujinon.com

Mediapro Argentina: Full HD, 4K y streaming

Mediapro Argentina encara el próximo año llena de proyectos que se fueron gestando a lo largo de 2016, un muy buen año para la compañía que, a fines de agosto, ya había completado el 85% de los objetivos de facturación anual. Actualmente emplea a más 300 personas, de las 60 con las comenzaba sus operaciones 9 años atrás.

Este año, el grupo español está lanzando un nuevo sistema de producción automatizada, Automatic TV, que consta de tres posiciones de cámara, un servidor y un software desarrollado por Mediapro, que permiten al cliente tener un completo sistema de producción a bajo costo.

El sistema cumple con una doble funcionalidad. Por un lado, es una completa herramienta de análisis de la táctica deportiva. Paralelamente, y gracias a una gran calidad de imagen, es un sistema idóneo para producir material para streaming de alta calidad. En Europa, clubes como el Barça o el RCDE, ya cuentan con esta herramienta en sus instalaciones deportivas y para distintas disciplinas.

El representante para América Latina, José D'Amato y su gerente comercial y de proyectos, Bruno Gerbasi, describieron a Prensario el presente y futuro del líder en provisión de servicios y soluciones de tecnología en Argentina y Cono Sur.

'Buscamos ser referentes en innovación tecnológica en cada uno de los segmentos de la cadena de valor. Operamos 100% en Full HD, tenemos planes de construir nuevos estudios y apostamos a crecer en el corto plazo con esta nueva solución. 'No hay muchas empresas en la



región tan completas', resumió D'Amato.

Gerbasi aclaró que Automatic TV no compite con el broadcast tradicional y sus unidades móviles, porque está enfocado al negocio de distribución digital de contenidos. 'El objetivo es producir contenido que en algunos mercados es poco rentable. Pueden ser eventos deportivos federales, deportes de segunda línea, etc. que hoy no se emiten porque son costosos. Planeamos un gran lanzamiento del sistema con un evento deportivo de magnitud en un estadio de Buenos Aires'.

El centro de producción Mediapro que la compañía tiene en San Isidro, donde actualmente produce exclusivamente para ESPN, fue uno de los primeros centros integrales (con sistema Avid) del país. 'Hemos completado el upgrade del workflow, y todos las emisiones (Sportcenter, Hablamos de Fútbol, Pura Química, etc.) ya son en HD, incluso los recientes JJ.OO Río 2016. Somos además proveedores exclusivos de exteriores para el canal', señalaron.

Con Universal Channel selló un acuerdo para producir los intersticiales y promociones On Air en la nueva oficina de Palermo, con un equipo integrado por miembros de Promofilm, productora pionera de Argentina y parte del Grupo catalán. 'Recibimos las películas y series, las trabajamos para América Latina y Brasil, y enviamos nuevamente vía fibra a sus oficinas centrales', explicó Gerbasi.

'Tenemos una capacidad ociosa y el objetivo es cerrar acuerdos con otros programadores panregionales. Nuestras facilidades están equipadas y preparadas para el futuro. Tenemos además tres unidades móviles (el Grupo tiene 40 en el mundo, una de ellas con 25 cámaras en 4K para la Liga Española). Para Argentina hemos adquirido 8 cámaras 4K de Panasonic, con quien tenemos un acuerdo global', resaltaron.



Facilidades de Mediapro Argentina en San Isidro, provincia de Buenos Aires, destinadas a ESPN

'En 2015 produjimos los principales eventos televisivos de Argentina como Premios Martín Fierro, Debate Presidencial, etc. Los principales canales, Telefe y El Trece, trabajan con nosotros. El próximo gran evento es el Abierto de Polo en el Hipódromo de Palermo. Es el más importante para ESPN, que lo transmite para todo el mundo. En cada transmisión se hará un gran despliegue técnico y operativo, ya que es un evento para el que equipamos nuestra unidad móvil con alrededor de 20 cámaras, remarcaron.

'Para 2018 estaremos operando con 4K ready, tanto en nuestras facilidades como exteriores', adelantó Gerbasi. 'Vemos dos tendencias claras en la industria: 1) outsourcing de servicios, ya que se vuelven más sofisticados; 2) automatización de la producción. También hay un fuerte debate sobre la influencia del IT en el broadcast. Hay compañías enteras que están mudando sus modelos y personal hacia IT', añadió D'Amato.

'América Latina viene muy retrasado frente a otros mercados y la crisis actual que vive la región ha demorado el desarrollo. Recién estamos consolidando el HD y creemos que falta mucho para concluirlo, al menos hasta 2018', completaron.

NILA LIGHT SMARTER

REEMPLAZO DE HMI

LUCES LED DE ULTIMA TECNOLOGIA

MAS LUZ MENOS COSTO MENOS CONSUMO

Importa y garantiza:

TLT TELETECNICA

Dirección
B. Matienzo 2437
1426 CABA - Argentina

Teléfono
Tel. 5411.4777.9797
Fax. 5411.4777.8686

Online
ventas@teletecnica.com
www.teletecnica.com



Complete Live Event Solutions



News gathering



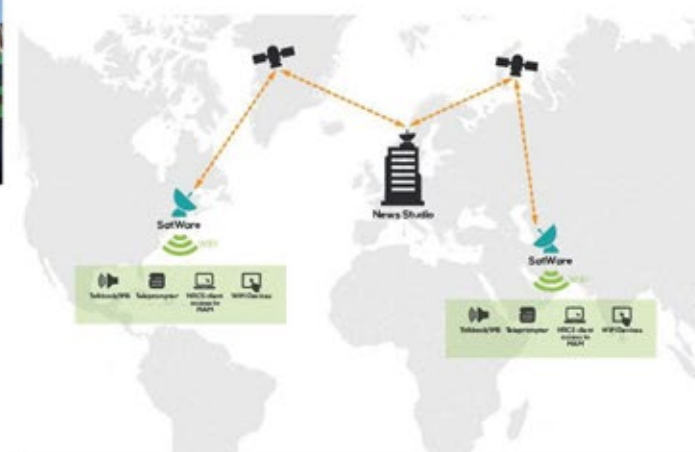
Point of View



Sports Coverage



Events & Entertainment



SATWARE
Designed to enhance capability and simplify use of broadcast equipment in the field.



MSAT
Portable Satellite Uplink Terminal



NewSwift
Motorized Antenna



FocalPoint Camera Control System
Control up to six cameras over a single UHF channel



IPLinkSM
Next generation digital video/IP data microwave system



L1700
The most compact and versatile wireless transmitter



Award-Winning UltraCoder
The industry's first H.265/HEVC hardware encoder



HEROCast™
The world's smallest, lightest, most energy-efficient broadcast solution (point-of-view) broadcast solution

VISIT US

CAPER 2016

broadcast • cable • satellite • cine • iluminación • audio

STAND D10 - PAVILION 4

learn more at www.vislink.com

Contact: andrew.larsen@vislink.com



Teledoce: 70% de producción original en HD

Andrés Lapi, gerente técnico y de operaciones de Teledoce, confirmó la presencia de tres personas del canal uruguayo en Caper Show, y comentó sobre sus operaciones: 'Estamos transmitiendo toda nuestra programación en HD, con casi un 70% de producción propia en nuestros estudios'.

'Por el momento, estamos ultimando detalles luego del cambio a HD en los estudios, y no tenemos planes de migración a IP. A fines del 2015 estuvimos en Seattle en las oficinas centrales de Microsoft analizando opciones en la nube, intentando ver los beneficios que ofrece para el mundo del broadcast, pero a nivel de costos sigue siendo inaccesible para nosotros. También hemos evaluado algunas soluciones de datacenter local pero por el momento los planes o soluciones no se adecuan a nuestras necesidades'.



Comentó: 'El 4K lo vemos todavía como algo muy remoto pensando en la producción diaria. Nos interesa como una alternativa para pequeñas producciones o eventos puntuales, pero recién estamos planificando nuestras primeras experiencias con esta tecnología'.

'Estamos analizando diferentes soluciones de MAM y de storage local. Contar con estas soluciones nos permitiría completar la automatización de varias funciones y optimizar flujos de trabajo, tiempos de edición, etc. A su vez, estamos evaluando soluciones de OTT y apps para diferentes dispositivos'.

Sobre las marcas con las que trabaja, señaló: 'Este último año, incorporamos cámaras Sony para el área de noticias y equipamiento de Live-U'.

Y concluyó: 'Es importante señalar que se trató



Andrés Lapi

de un año prácticamente sin grandes inversiones, debido a la incertidumbre que ha habido en el mercado. Se espera que la situación mejore en el 2017, pero todavía es muy temprano para hacer proyecciones. De todas maneras, pensar en grandes inversiones en 4K o IP es difícil mientras se siga amortizando la inversión de la migración a HD. En muchos casos hemos evaluado sustituir la inversión CAPEX por opciones OPEX'.

Antel: Premio al mejor data center de Latam

El data center instalado por la telco estatal uruguaya, Antel, recibió dos premios internacionales en el Data Center Dynamics (DCD) Latam Awards, que tuvo lugar este mes en Ciudad de México, el evento que reúne a los líderes mundiales de la industria para reconocer la innovación y las mejores prácticas en sus diferentes categorías.

Luego de un proceso de selección que constó de varias etapas, incluyendo la entrega de documentación, consultas e investigación por parte del jurado, donde competía con 70 proyectos. Finalmente, fue premiado en las categorías "Mejor Data Center Enterprise"



y "Mejor Proveedor de servicios de Data Center".

Andrés Tolosa, presidente de Antel, expresó: 'Este reconocimiento tiene un valor muy especial, pues se concreta a pocos meses de nuestra inauguración premiando el nivel de profesionalismo y calidad con que fue construido el data center de Pando. Tenemos un puerto tecnológico de clase mundial para recibir a las empresas más exigentes de la industria audiovisual, telecomunicaciones y valor agregado. Antel pone a disposición la mejor tecnología del mercado, además de contar con un equipo de profesionales con sólida experien-



Data center de Antel, en Pando, Uruguay

cia en un mercado altamente competitivo y en constante evolución'.

Estos reconocimientos llegan después de que la instalación de Pando obtuviera los certificados Uptime Institute en diseño y construcción.

Definiendo las fronteras de la industria audiovisual en Chile

www.vgl.cl

Contenido a su manera

En Grass Valley ayudamos a nuestros clientes a crear, controlar y conectar el contenido donde, como y cuando se consume.



Producción en Vivo
Mejor que estar allí.



Noticias
Las historias cuando están ocurriendo.



Entrega de Contenido
Conectando y monetizando.



Redes
Construyendo una base sólida.

Crear, controlar y conectar contenido a su manera.

Grass Valley ha integrado soluciones que los creadores, agregadores y distribuidores de contenido necesitan para sus negocios. Y cada una de ellas está especialmente adaptada para satisfacer sus necesidades específicas.

Es Contenido A Su Manera y sólo Grass Valley puede ofrecerlo.

Para más información visite grassvalley.com





Por Luis Silva, consultor de Chilevisión

Chile: El futuro de la TV abierta, ¿broadcasters o generadores de contenido?

En televisión, los broadcasters hemos tenido en forma histórica, como regla general, ser generadores parciales o totales de contenidos y emisores de éstos a través de nuestras redes de transmisión. La televisión abierta se encuentra en crisis en muchas partes del mundo, donde cada vez escuchamos noticias como “BBC informó recorte de más de 1000 puestos de trabajo, lo que significa un duro golpe a la televisión pública y a su modelo”, o “La disminución en las ventas publicitarias—casi un 10%—y una caída sin precedentes en los ratings en los segmentos de entretenimiento, deportes, telenovelas y concursos, está haciendo estragos en el negocio de la televisión abierta”. O frases como “Entre más cobertura de banda ancha de internet, más van a bajar los ratings”, “El negocio como lo conocíamos está cambiando a pasos acelerados”.

¿Seguiremos hablando de Broadcasting? ¿No será momento de despertar y enfrentar lo que a gritos piden nuestros usuarios? Es decir, generar contenidos hacia múltiples o nuevas plataformas dado que las tradicionales bajan en audiencia. Saber en forma adecuada qué es lo que el usuario quiere ver, entender cómo ve contenidos el grupo etario de menos de 40 años.

Muchas formas de sortear la crisis se ponen en práctica en el mercado latino, incluyendo la producción en vivo sin post producción, la emisión de material generado por productoras externas, la eliminación de ciertas áreas de

producción, repetición de contenidos, despedidos de personal, etc.

Todavía, quedan otros frentes complejos pero que se deberán abordar en profundidad y que muchas veces el día a día (broadcasting) absorbe a nuestros directivos. Esto es cómo generar o adaptar los contenidos a nuevas plataformas, cómo comercializar en estas nuevas formas de ver contenidos.

Desde el frente técnico, ¿cómo podemos aportar? Dudo mucho que llegue a existir para América Latina una próxima generación de TV abierta en formato más avanzado que el HD (4K y HDR, por ejemplo) y quizás sólo quede para Estados Unidos, Corea y Japón. De lo que no tengo duda, es que mejores calidades y resolución estarán disponibles para otras plataformas cerradas como OTT, DTH, etc.

La incorporación de nuevos codecs de compresión que veo crecen a pasos acelerados durante este año (algo que se vio en la última NAB, o más aún en IBC) permitirán el mejor balance entre la capacidades de las redes/almacenamiento y el acceso de los usuarios finales a mejores calidades de imagen a recibir por plataformas distintas a la TV abierta.

La incorporación de tecnologías IP que se tomarán el mercado en los próximos años, están hoy todavía muy en sus primeras etapas. Será otro gran cambio tecnológico que debemos ya tener en carpeta para nuevos desarrollos y cambios de infraestructura tecnológica.

Independiente de que los grandes costos e



Luis Silva

inversiones no están en las áreas técnicas sino en otras áreas de una estación de televisión debemos ser muy ágiles para atender los cambios tecnológicos y también operativos. Debemos mirar hacia el futuro y ser eficientes en dichos cambios, tener visión de corto plazo en lo técnico puede traer consecuencias nefastas.

Alguna vez, cuando joven, me enseñaron que la televisión al interior de un canal se hace en equipo entre las diferentes disciplinas que allí actúan. ¿Cómo los jugadores de este equipo pueden hacer sus mejores aportes individuales para obtener el mejor resultado colectivo?, he ahí la gran tarea que algunos incipientemente han comenzado y otros estamos muy atrasados.

¿Llegará algún momento en que pasemos de ser broadcasters a sólo generadores de contenidos para ser recibidos por redes de terceros? todo indica que eso será así. El plazo en que esto ocurra dependerá en gran forma de qué tan preparados enfrentemos los cambios tecnológicos y entendamos y nos adaptemos a la forma de cómo ven contenidos los usuarios finales.



TP 500



MENOS ES
LIGEREZA INCREÍBLE. ESTABILIDAD



Cambiando las Reglas del Juego

Nueva Tecnología para Broadcast IP, HD Multi-Channel, 4K/UltraHD, Streaming, Captura y Más



KONA® IP
E/S para computadoras
en IP Broadcast

KONA IP ofrece el camino más simple para hacer la transición hacia flujos de trabajo IP, compatible con SMPTE 2022-6 y ahora también 2022-7 con la confiabilidad de contar con señales redundantes, y sumando otros muy pronto incluyendo flujos de trabajo JPEG 2000.



KUMO® 6464
Enrutamiento al Máximo

El nuevo KUMO 6464 es el más denso enrutador en la familia Kumo con capacidad de ruteo de 64 x 64 canales de 3G-SDI en un chasis de 4RU. Perfecto para flujos de trabajo HD complejos o configurable como router 16 x 16 4K/UltraHD, KUMO 6464 es fácilmente configurable desde cualquier navegador usando su servidor web incorporado para lograr la mayor simplicidad



HELO
Streaming y Grabación...
con solo tocar un botón

HELO es un dispositivo independiente y transportable, con todos los tipos de entrada necesarios para capturar y amplias opciones de puertos para grabación en USB, SD y almacenamiento de red.

Envíe su stream directo al CDN mientras simultáneamente graba archivos H.264 de alta calidad y de poco peso.



ROI-SDI
Quite lo sobrante
Escalador ROI para video
en banda base

La familia ROI® escaladores de Región de Interés se ha ganado una posición envidiable en el mercado como el de mayor calidad y mejor relación costo/beneficio en el negocio para escalado tanto de gráficos de computadora como video en banda base. ROI brinda ahora la misma flexibilidad para flujos de trabajos en baseband, con recorte y escalado sencillos para 3G-SDI a 3G-SDI y HDMI. Conserve lo que necesita y descarte lo que no.

Más información en www.aja.com

AJA
VIDEO SYSTEMS



Canal 13 incursiona en cinematografía digital y 4K para ficciones

Rodrigo Lara Ibacache, gerente de ingeniería de Canal 13 de Chile, confirmó la presencia de dos ejecutivos en Caper Show. Detalló sobre las operaciones: 'Estamos produciendo, mayoritariamente, en 1080i, pero a partir de este año se ha incursionado en cinematografía digital en el área de ficción con ello se avanza hacia la posibilidad de realizar algunas producciones en 4K'.

'En lo que respecta a los productos de nuestra empresa, en los últimos años se ha dado énfasis al desarrollo multiplataforma. Es así como se Canal 13 cuenta con emisión de contenidos destinados a plataformas web y a móviles, además de contar con varias señales, entre ellas la señal principal abierta, TV paga para cableoperadores locales e internacionales'.

'En el ámbito técnico, durante el 2017 te-

nemos considerado intervenir el core de la estación. Para ello estamos, en la búsqueda de un router que remplace el actual. Esta búsqueda se remonta a dos años atrás, en línea con la consolidación de la tecnología IP, que es la que adoptaremos en adelante'.

Sobre las transmisiones 4K, Rodrigo Lara comentó: 'No tenemos considerado realizar transmisiones 4K; sólo estamos realizando producción con cinematografía digital, pero con procesamiento y emisión en HD'.

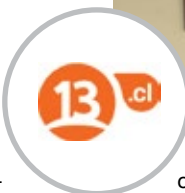
'En lo que respecta a producción de contenidos, este año hemos incorporado tecnología 4K en el área de ficción para avanzar en la producción con cinematografía digital. En lo que respecta a MAM, se ha actualizado la versión



Rodrigo Lara

con la que hemos trabajado a desde el 2010, lo que nos ha permitido ser más eficientes en el almacenamiento HD'.

'Para el próximo año, nos enfocaremos en adquirir un Router IP y una red de audio centralizada. Para el 2018, tenemos considerado el cambio en nuestro sistema de emisión automatizada de Tx'.



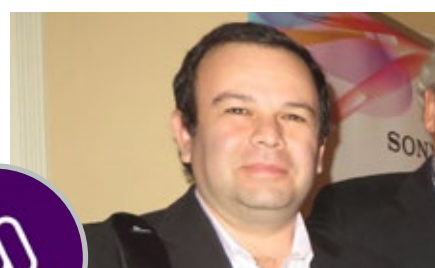
Mega: Flujo full HD y avances en IP y cloud

'Estamos con todo nuestro flujo funcionando en full HD no existe ningún proceso analógico ni tampoco en SD. Estamos estudiando y viendo cómo avanza la tecnología IP y cómo el mercado va reaccionando frente a las distintas alternativas que se ofrecen. Respecto del trabajo en la nube también nos encontramos analizando algunas alternativas que podrían ser convenientes para algunos flujos específicos del canal', dijo Saúl Ureta, gerente de ingeniería y operaciones técnicas de Mega, que todavía no había confirmado su presencia en Caper este año.

'Por el momento, no estamos realizando experiencias en 4K, sin embargo es algo que estamos evaluando continuamente, quizás el próximo año realicemos alguna prueba de 4K con algo muy específico', añadió.

'Estamos buscando mejorar nuestros flujos multiplataforma, OTT, VOD, redes sociales, etc, al tiempo que evaluamos alternativas para el desarrollo de nuestra TDT, sobre todo lo que respecta a transmisores, sistemas radiantes y filtros', completó Ureta.

Y comentó sobre las marcas: 'Generalmente nuestro abanico de marcas es amplia. Tenemos almacenamiento de Isilon, automatización con Imagine, cámaras VCP de Panasonic, cámaras para móviles de reportajes de Sony, hemos adquirido equipos de infraestructura y transporte de señal en base a fibra óptica de Ross Video y también de Evertz'. 'Incorporamos un nuevo grupo electrónico a nuestra planta de generación totalizando una capacidad de 1500 KVA como suministro



Saúl Ureta

de backup eléctrico; agregamos una UPS a nuestra planta transmisora para evitar los cruces por cero frente a la falla en el suministro de energía eléctrica. También hemos renovado nuestro sistema de transporte de señal de MMOO hacia nuestra planta transmisora en base a la propuesta realizada por Vislink', concluyó.



TRANSMISIÓN INALÁMBRICA SDI

BROADCAST MONITOR LCD

ILUMINACIÓN DE ESTUDIO

BATERÍA DE CÁMARA

CARGADOR

MULTIVISOR Y CONVERTIDOR

Importa y garantiza:

Dirección
B. Matienzo 2437
1426 CABA - Argentina

Teléfono
Tel. 5411.4777.9797
Fax. 5411.4777.8686

Online
ventas@teletecnica.com
www.teletecnica.com



Automatico como usted lo desee
In the cloud, in a box, in the rack

News • Studio • MCR



Una compañía sólida, estable e independiente con el portfolio mas grande de productos de automatización – Escoja cualquier combinación de estos modelos

ASTRA Studio 3
ASTRA MCR
ASTRA MAM
ASTRA RAD

Automatización de producción de Estudios
Automatización de Emisión
media asset management
inserción de contenido regional

Redwood Studio
Redwood Play

Primer Estudio de Noticias "in a Box" de la industria
Redwood Play Solución integrada de Emisión

- Soluciones de automatización que crecen desde lo básico hasta los modelos de negocios de vanguardia.
- Soluciones "in a rack, in a box, in the cloud" o cualquier combinación de estas – Usted Elige.

24 años de innovación en Automatización

www.aveco.com



Manpizzo Paraguay: Nuevos proyectos para migración a HD

Washington Curbelo, gerente comercial de Manpizzo Paraguay, confirmó la presencia de dos ejecutivos del integrador en Caper este año para 'mantener el contacto con los clientes de Paraguay que visiten la feria y atenderlos en los stands de nuestras marcas representadas'.



Comentó: 'Tenemos un vasto portafolio de marcas como Evertz, Hitachi, Sennheiser, Blackmagic, Kramer, Newtek y Grupo Vitec, por nombrar algunas, pero siempre estamos abiertos a incorporar alguna para complementar nuestra oferta al mercado local'.

Entre sus principales acuerdos, mencionó: 'Acabamos de cerrar un proyecto para equipar

el primer móvil HD de CH4 Telefuturo, que es el único canal de aire, junto con la TV Pública, que emiten en HD. Estamos trabajando en proyectos de migración a HD con otros canales, pero la realidad es que todo va muy lento en el país'.

Agregó: 'El país está sufriendo una fuerte recesión y, salvo el caso de Tigo y Telefuturo, no han habido mayores inversiones. Nuestro mensaje hacia los clientes es que sean profesionales a la hora de invertir y que la balanza no se vuelque solamente por precio.. Nos pasó con un cliente que eligió la opción más económica en un proyecto de migración importante y ahora está sufriendo las consecuencias'.



Washington Curbelo

Por último, afirmó: 'Nos diferencia la trayectoria de 21 años de trabajo honesto y profesional, además de contar con la confianza de marcas de gran prestigio internacional, para que las representemos en Paraguay'.



Telecuador buscará nuevas tendencias en Caper

Humberto Yopez, gerente de ventas en Telecuador, confirmó su presencia en Caper 2016 para 'analizar tendencias y avances tecnológicos de los diferentes fabricantes y atender también la reunión de representantes de Sony, que en esta oportunidad se hará en Buenos Aires'.



Sobre la posibilidad de buscar nuevas marcas para representar en Ecuador, Yopez comentó: 'Va a depender de esas tendencias y avances tecnológicos. Si encontramos alguna marca que esté enfocándose en los desarrollos que nuestro país requiere, claro que sí'.

Sobre los proyectos en el país, dijo: 'Esta-

mos atravesando una época muy crítica, yo diría que la peor de los últimos 20 años. Prácticamente, no hay proyectos importantes a la vista. Por ahora no vemos inversiones importantes, ni de las cadenas televisivas ni de las productoras'.

Por último, comentó: 'Una empresa como la nuestra, con más de 60 años de vida, va a seguir apostando por nuestro país, vamos a tener paciencia y esperar que las cosas mejoren. Siempre los clientes van a poder contar con nosotros; estuvimos en las buenas y vamos a seguir apoyando esta industria ahora que la situación está difícil. Mantendremos el apoyo a nuestros clientes



Humberto Yopez

tanto en el área de servicio técnico, como en la asesoría de proyectos, que es una de nuestras principales fortalezas'.

PROVYS "Keep young and healthy using our VOD & OTT solutions"

- Broadcast planning
- Production management
- Advertisement sales
- Rights management
- Content & MAM
- VOD/OTT management

Martina Vojtechovska
VOD/OTT Programmer
PROVYS

STREAM CIRCLE Cloud TV Playout
IBC 2016 Award Winner
streamcircle.com



Serie Leyard® TWA

Diseñada para admitir la mayor densidad de píxeles y ofrece ventajas únicas gracias a su diseño de pantalla plana. El nuevo modelo Leyard TWA1.2 ofrece también un consumo de energía más eficiente.

Disponible en 0.9, 1.2, 1.4, 1.8 e 2.5mm



Serie Leyard® RTVH

Línea de paneles de vídeo LED de alto rendimiento y para las más exigentes aplicaciones en interiores.

Disponible en 1.6, 1.9, 2.5 e 3mm



Serie Planar® LookThru™ OLED

La innovadora pantalla transparente Planar® LookThru™ OLED presenta información dinámica o interactiva sobre una superficie de vidrio transparente.





Telvicom: Crece la venta de cámaras para producciones 4K

Telvicom de Perú estará visitando Caper Show 2016, con la representación de sus gerentes general, **Julio Villar**, y comercial, **Carlos Anciburo**, quienes atenderán a sus clientes, visitarán a las empresas representadas y acudirán a la reunión anual de representantes de **Sony PSLA**. Además, agregaron: 'Estamos permanentemente atentos a nuevos productos y tecnologías aplicables a nuestro mercado'.

'Estamos trabajando en algunos proyectos importantes pero no podemos darles mayor

información ya que así nos lo solicitan nuestros clientes', comentaron y dijeron sobre el mercado: 'Las estaciones de televisión, universidades y algunas importantes productoras están invirtiendo en nuevas tecnologías como 4K donde ya hemos vendido más de 40 cámaras Sony que están siendo usadas en diferentes producciones'.

Concluyeron: 'Este año estamos cumpliendo 18 años al servicio de nuestros clientes. Nos diferencia el reconocimiento, a través de una reiterada confianza en nuestra empresa que nos



Carlos Anciburo

ha permitido lograr un sólido liderazgo en el mercado. En todo momento estamos tratando de superar las expectativas de nuestros clientes'.

Pinnacle Home: De Brasil a la región



Ricardo López, de **Pinnacle Home**, destacó que su proyecto regional, con sede en Miami, avanza bien, ya con seis marcas representadas. Tiene dos personas estables en su oficina y se enfoca en gran parte a la distribución física, algo muy buscado por las empresas de Miami. Su diferencial es el stock y ahora sumará valor

agregado e ingeniería.

En Brasil, sigue trabajando con **BlackMagic** que incluso le sumó nuevos territorios como Paraguay y Uruguay. También ha sumado a **Telikou** (teleprompters) que tuvo su propio stand en SET. Sigue además la alianza muy fuerte con **Seegma**.



Ricardo López, de Pinnacle, y Edi Carlos, de Seegma

SDVN

Software Defined Video Networking

Leading the IP Revolution

With over 40 global installations of Software Defined Video Networking (SDVN), Evertz is the leader in the transition to IP with its COTS solutions. Our **evEDGE**, EXE switch fabric, MAGNUM control & Orchestration, advanced packet switches, and gateways allow customers to switch open-formats that are standards based.

Expanding on our Lead

Evertz introduces the **evEDGE**.

The **evEDGE** is our 2nd generation SDVN based Edge Software Defined Compute and Routing platform. The **evEDGE** can operate resiliently in a standalone or core switch environment featuring Redundant Switch Fabric Technology with twice the compute, processing, and gateway density.

You pick the topology, we deliver it!

Visit us at CAPER EXPO Booth H-50
Para cualquier consulta favor contactarse con:

| | | |
|---|---|--|
| Rodrick Smith Director Ventas RSmith@evertz.com | Nicholas Ponomariv Gerente Ventas Nicholas@evertz.com | Roberto Jerez Gerente Ventas rjerez@evertz.com |
|---|---|--|

www.evertz.com | 1-877-995-3700 | @EvertzTV

Baselight 5.0

En este año 2016...



...un nuevo nivel de color y creatividad



Para coloristas profesionales que trabajan con los clientes más exigentes de la industria todos los días del año.

Baselight 5.0 introduce las herramientas de color más sofisticada pero aun así de simple manejo jamás desarrollado para que pueda colorear de una manera más intuitiva, cercana a la perspectiva del director de fotografía, y herramientas optimizadas para la finalización en HDR.

Y para ahorrar tiempo y dinero, el flujo de trabajo en metadatos basado en BLGs, permite que todos los productos de FilmLight de administrar color desde el set hasta la entrada del producto terminado. Desde el set (Prelight, FLIP, Daylight), offline, online y VFX (Baselight Editions: Avid y Nuke) hasta la corrección de color final.

Contacto:

Francisco Monje
 FilmLight
 e: francisco@filmlight.ltd.uk
 t: +52(1)55.5165.2132

La actividad principal de FilmLight se centra en la innovación, implementación y soporte de sus productos en las principales productoras, instalaciones de postproducción y estudios de cine / televisión de todo el mundo. Nuestra tecnología sin fisuras forma un 'pipeline de color' desde producción hasta finalización.



VGL: 'La inversión en tecnología seguirá creciendo'

'El 2016 ha sido un año de cambios. El mercado broadcast chileno ha sido golpeado por la baja en ventas de publicidad que ha migrado en cierto porcentaje a plataformas online, haciendo que los canales deban ajustar sus costos y replantear estrategias', expresó **Francisco Jaramillo**, de **VGL**.



'Todos los cambios se han visto reflejados en los proyectos tecnológicos. Sin embargo, estamos confiados en que la inversión en tecnología seguirá creciendo debido a que se requieren para optimizar recursos, que es lo que buscan todos los clientes en dicho mercado', agregó.

'VGL ha experimentado un cambio importante, consolidando áreas como servicios (actualmente poseemos más de 30 ingenieros sólo en dicha área) y solutioning/preventas, en las que también incorporamos un grupo importante de profesionales con vasta experiencia en diseño de soluciones'.

Agregó: 'Vemos una tendencia a la migración a IP en el mercado Broadcast, masificación de soluciones OTT y, en menor medida, migración a 4K. Estas tendencias no son nuevas pero a nuestro parecer están más maduras y con aplicación en proyectos concretos. Existe también una nueva tendencia de soluciones de VR más accesibles para crear contenido y visualizarlo, empresa como **Oculus** y **Samsung** encabezan esta línea'.

La empresa tiene una activa participación en las ferias de la industria. Este año, volverá a **Caper Show**, como siempre, para y tener reuniones con clientes de Chile, quienes 'viajan masivamente a Buenos Aires por la cercanía con Santiago', comentó Jaramillo.

'Nuestras principales representaciones en broadcast son **Avid**, **Grass Valley**, **Rohde & Schwarz** y **Pebble Beach**, entre otros. Con ellos, llevaremos



Francisco Jaramillo

a cabo reuniones para planificar el último trimestre del año y comenzar a fijar metas para el 2017'.

Concluyó el ejecutivo: 'Para el próximo año esperamos consolidar nuestra área de Solutioning para generar más y mejores propuestas. Hoy somos más de 60 empleados y estamos enfocados en un plan de crecimiento de aquí a cinco años, queremos aprovechar nuestra experiencia y afianzado equipo para salir a ofrecer nuestras soluciones en Chile y otros países de la región'.

Rios y Cía. junto a sus marcas representadas en Caper



Rios y Cía. vuelve una vez más a **Caper Show**, donde estará junto a sus marcas representadas, adelantó **Felipe Ríos**, CEO del integrador chileno. 'Entre las marcas con las que más trabajamos, destacamos **Newtek**, **Datavideo**, **Ros** y **Clear Com**', afirmó.

Este año, la empresa dio un buen lugar a los transmisores inalámbricos, monitores y, de lo más grande, los móviles móvil, como el que presentó

en **Tecné**, que fue utilizado por los alumnos del **Duoc** para transmitir vía streaming en vivo los programas que se realizaron en la feria. 'El móvil se está utilizando para prestar servicios, que hemos tenido bastante últimamente, entre ellos, hemos hecho conciertos para **Chilevisión** y partidos de fútbol, donde demostramos que tenemos la capacidad para hacerlo', completó.

'Somos una empresa reconocida en el rubro y tenemos soluciones de todo tipo. Ahora estamos enfocándonos más en el servicio, además de la venta a la que siempre nos hemos dedicado, pero



Felipe Ríos, de Ríos & Cía.

que ahora se ha visto afectada por la situación económica en el país y toda la región', agregó.

Manfrotto

Importa y garantiza:

TLT
TELETECNICA

Dirección
B. Matienzo 2437
1426 CABA - Argentina

Teléfono
Tel. 5411.4777.9797
Fax. 5411.4777.8686

Online
ventas@teletecnica.com
www.teletecnica.com

Live streaming y captura calidad Broadcast

Lightspeed® Live Stream
Lightspeed® Live Capture



Reduce costo y demanda de ancho de banda de las CDN

Vantage ABR Optimize

Velocidad de procesamiento

Vantage Open Workflows

Automatización y entrega subtítulos y leyendas

Vantage Timed Text Flip

Tecnología de futuro

Arquitectura de próxima generación para 4K, 8K, HEVC y HDR



telestream
www.telestream.net

Exhibiendo con Telemundo



SVC exhibe novedades de sus marcas en Caper



SVC estará en Caper donde exhibirá una gran variedad de soluciones, desde Hi End a equipos pro, mostrando hacia dónde se dirige la industria. **Domingo Simonetta**, presidente del integrador argentino, adelantó: 'Separamos un poco los equipos que mostramos en dos islas para que los clientes no se distraigan viendo soluciones que no son específicas para su segmento. Los clientes de **JVC** y **Avid** no necesariamente estén buscando ambas soluciones por eso tiene más sentido separarlo de esa manera'.

'Van a venir ejecutivos de todas las empresas que representamos, en algunos casos vienen hasta ocho personas para atender mejor a nuestros clientes. También tenemos algunas sorpresas interesantes que van a llamar mucho la atención del público, como lo que estamos mostrando con **Leyard**, pero sin dudas **Avid** y **Grass Valley** son las empresas que distribuimos que marcan las tendencias de la industria', agregó.

'En lo que hace a **Avid**, la gran novedad

pasa por **Nexis** que se muestra por primera vez en Argentina y del cual ya tenemos uno instalado y muchos de nuestros clientes lo están viendo como la herramienta principal para sus flujos de trabajo futuro. Otro caso importante que estaremos mostrando es el de las soluciones de estudio IP, con otro gran cliente que ha desarrollado toda su infraestructura IP con **GV** y muestra la dirección que está tomando el negocio, y nosotros somos el primer proveedor en Latinoamérica en instalar una solución completamente IP', enfatizó Simonetta.

'En lo que hace a servidores, sabemos que hay dos tipos de clientes en el mercado, los que apuntan al precio y los que apuntan a la confiabilidad. Nuestros clientes principales buscan esto último, y para ellos tenemos lo que creemos es la mejor solución que se puede encontrar hoy en el mercado'.

'También, hay novedades en gráficos con la nueva línea de **Avid Graphics**, soluciones de animación, estudios virtuales y VR y en el área de sonido en vivo estaremos presentando la nueva **Venue S6L**, que es la elegida por **Andrés Calamaro** para su futura gira', remarcó.



Domingo Simonetta

'En cámaras 4K también se estará exponiendo la **LDX86N** de **GV**, con las que ya instalamos un estudio con una cadena de tres cámaras 4K y su respectivo centro de producción 4K', completó.

'Además, tendremos novedades de **Etere**, **Teradek**, **Object Matrix** y **Glookast**, entre otras marcas que distribuimos y donde la novedad pasa por **Arista**, la empresa especializada en enterprise network switchers para grandes centro de datos. Tiene entre sus clientes en la región a **Globosat** a la que le entregó una solución para poder manejar los grandes flujos de datos que exigían los Juegos Olímpicos', finalizó Simonetta.

TECNOLOGIA

Avid presenta Nexis en Caper



Avid, junto a su distribuidor **SVC**, presentará todo su nuevo set de soluciones profesionales, desde Broadcast & video profesional a gráficos, realidad aumentada y servidores de repetición, pasando por audio profesional y almacenamiento inteligente.

El equipo de **Ariel Sardiñas** destacó a **PRENSARIO** que entre las soluciones Broadcast & video profesional destacará los últimos adelantos en los flujos de trabajo de video y broadcast como la nueva versión de **Media Composer**, el almacenamiento inteligente **Avid Nexis**, **Interplay** | MAM y las nuevas versiones de **Interplay**, **Media Central UX**, **iNews** y la completa integración con el controlador universal para videos y gráficos **Maestro**.

En el área de gráficos, realidad aumentada y servidores de repetición, lo que antiguamente

hacia **Orad**, se muestran las nuevas herramientas de diseño y producción para generar objetos virtuales con la Realidad Aumentada y las nuevas posibilidades de emisión de gráficos con **Maestro** y el servidor de repetición en cámara lenta **PlayMaker**.

En lo que hace a audio profesional se estará presentando la solución de sonido profesional con la consola digital de sonido en vivo **VENUE** | S6L y su revolucionaria superficie de control modular **Pro Tools** | S6.

'Lo más destacado pasará por la presentación del nuevo **Nexis** para almacenamiento inteligente y para la producción de medios en tiempo real. Es una herramienta que está diseñado para acelerar la producción de contenidos en línea e intermedios, ofreciendo a los equipos un acceso sencillo y basado en la necesidad a una reserva compartida de recursos de almacenamiento configurables que se puede abastecer y rediseñar rápidamente. Personaliza y ajusta



El nuevo Nexis, de Avid

el rendimiento, la capacidad y la protección de unidades de tu espacio de trabajo, a la medida del proyecto y del cliente' señala José Calles.

'En Caper también se presentará la nueva interfaz de audio **Pro Tools** | MTRX que ofrece una calidad de sonido superior y una flexibilidad incomparable. La nueva interfaz de audio de Avid le da a los profesionales del audio una calidad de sonido detallada y flexibilidad en el monitoreo, entradas, salidas y ruteo para facilitar la creatividad y mejorar la eficiencia'.



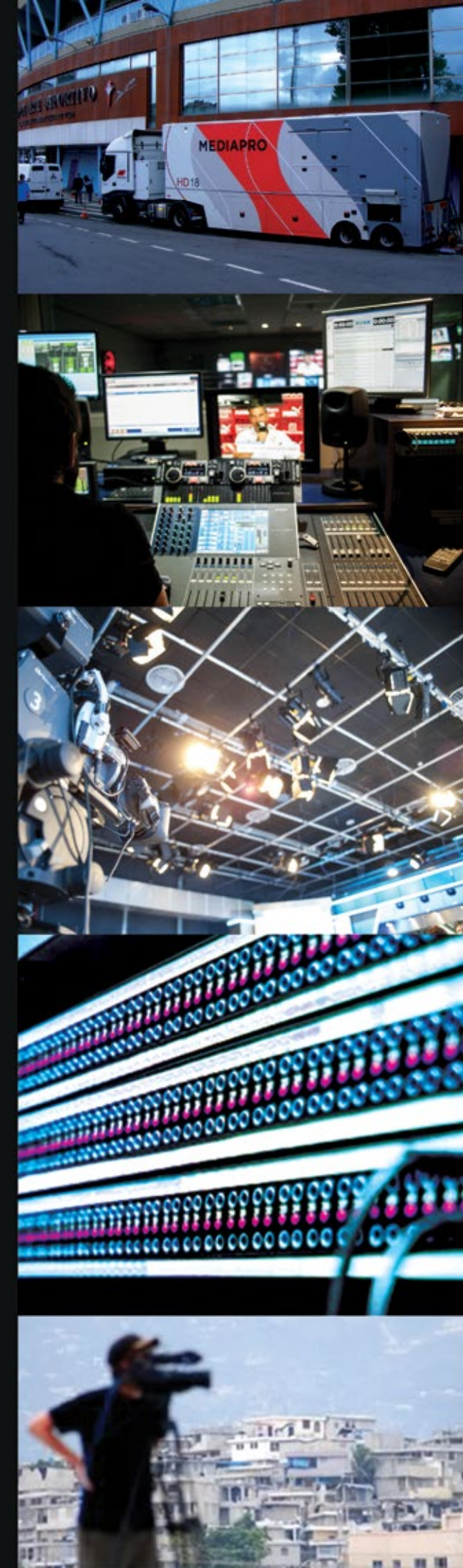
Ofrecemos la respuesta adecuada en diseño, selección, integración e instalación de la tecnología precisa para cada proyecto o empresa del sector audiovisual.

Suminramos, instalamos y ponemos en funcionamiento los equipamientos precisos para todo tipo de cadenas de televisión, generalistas, locales y temáticas; unidades móviles; sistemas de postproducción; estaciones de transporte de señal de televisión; redacciones; estudios de realización; medios de recepción y difusión...

Además, ofrecemos servicios de asesoramiento, mantenimiento, desarrollo de software y comercialización de equipos profesionales de vídeo y audio.

Costa Rica 5522 - C1414 BTD Buenos Aires - Argentina

www.prom.com.ar - www.mediapro.es



SAM suma nuevos recursos a la región

Snell Advanced Media (SAM) participó en la última edición de SET Brasil, donde su VP para Latinoamérica y el Caribe, **Rafael Castillo**, destacó el buen momento por el que atraviesa la empresa en la región.

‘En un año un tanto atípico en el negocio a nivel mundial, hemos cumplido con creces los objetivos que teníamos en la región, cerrando negocios importantes. Por ejemplo, de 2015 a ahora, en H1 hemos crecido un 470%’, afirmó.

Consciente de ese crecimiento, Castillo sabe que para atender mejor a los clientes debe aumentar su presencia en la región. ‘Estamos



muy contentos con nuestros distribuidores y los mantendremos y apoyaremos, pero necesitamos brindarle mayor soporte a los clientes y por ello estamos aumentando nuestra presencia en la región, sumando recursos humanos y creería que seríamos uno de las empresas con mayor presencia en la región, con recursos locales en el norte de la región, en Brasil y en el sur, con presencia local y soporte y servicio local con ingenieros de soluciones que entiendan a nuestros clientes’.

‘Kahuna debutó en los Juegos Olímpicos con su solución de 4K y flujo IP que es hacia dónde



Rafael Castillo

se dirige la industria, pero no por ello dejamos de atender las necesidades del mercado, por ello seguimos ofreciendo equipos HD con la calidad a la que están acostumbrados nuestros clientes’, resumió el ejecutivo.

VideoSwitch implementa base de hardware modular

VideoSwitch desarrolla equipamiento para canales de televisión terrestre y para operadores de televisión por cable con el más alto nivel tecnológico que existe en el mercado. Todos los equipos que se fabrican en VideoSwitch son diseñados y desarrollados íntegramente en la empresa.

Este año, está implementando una base de hardware modular que permite ser adaptada a las necesidades de los distintos clientes, resultando una herramienta indispensable para la producción masiva de equipos digitales. Esta característica implicará una baja en los costes de producción y por ende una mejora en las condiciones técnico-comerciales para los clientes.

‘La ampliación de nuestra planta de producción en el Distrito Tecnológico de la Ciudad de Buenos Aires es una fuerte apuesta al desarrollo y la consolidación de su posición como referente en el mercado del desarrollo de tecnología digital para la televisión y las empresas TIC’, expresó **Roberto Maury**, CEO de VideoSwitch.

Con una planta permanente compuesta por nueve ingenieros electrónicos, que están abocados casi en su totalidad al desarrollo de las soluciones ofrecidas, el equipo de mecánica y armado, donde se fabrica la totalidad de los equipos que luego son comercializados, los empleados administrativos y el equipo de ventas.

Sus orígenes

VideoSwitch comenzó su actividad comercial en 1987, bajo el nombre Microvideo, que permaneció hasta 1999, cuando cambió su composición Prensario Internacional

societaria y se convirtió en Videoswitch SRL. Sus primeros clientes fueron los canales de televisión de la ciudad de Buenos Aires. Por aquellos días no se hablaba de equipos digitales ni de TDA, muchos menos de la norma ISDB-Tb. Las necesidades eran routing switch y matrices de inserción, destinadas a la puesta local publicidad.

La empresa se dedicó desde su origen a cubrir las necesidades del mercado, afrontando una gran competencia de equipos importados respaldados por grandes marcas internacionales, que en muchos casos imponen condiciones en sistemas propietarios. En ese escenario VideoSwitch ofrece soluciones accesibles cubriendo necesidades específicas y de integración con otros equipos, cumpliendo las normas y asesorando cualitativa y cuantitativamente a sus clientes desde su base en Argentina.

Este es el caso de uno de los primeros equipos que utilizó Canal 11 (**Telefe**) para insertar la hora y la temperatura en la pantalla, toda una novedad en su momento. Ese equipo que solo ponía la hora y la temperatura, fue evolucionando hasta convertirse en el producto insignia de la empresa, llegando a venderse más de 200 unidades del ‘Múltiple Generador de Logos’ MGL-2000 y su sucesor el MGL-2100.

Muchos otros productos fueron y siguen siendo referentes en el mercado analógico como por ejemplo las matrices MX8x (matrices auto contenidas de ocho entradas y dos, cuatro o seis salidas, de video compuesto y audio).

Aún hoy día se siguen comercializando matrices



Santiago González, Julián Mezzotero y Roberto Maury

que VideoSwitch diseño hace más de diez años, siendo equipos robustos y nobles, desafiando las tendencias de consumo que tienden a sacar al mercado productos con fecha de caducidad oculta, dada la calidad de los materiales utilizados en su fabricación, o que quedan rápidamente obsoletos debido a la velocidad con que evoluciona el software.

Actualmente, el norte de la empresa está enfocado en la próxima digitalización de las señales de televisión terrestre (TDT) dentro del marco del ‘apagón analógico’.

VideoSwitch cuenta con una gran cantidad de equipos destinados a la transmisión de señales de televisión bajo la Norma ISDB-Tb, lo que posibilita que los operadores de señales de TDT adquieran tecnología de punta con desarrollo y soporte local/regional. ‘Eso significa un gran diferencial ya que la garantía es brindada por los mismos ingenieros que fabrican los equipos, el soporte es en idioma español y casi sin diferencia horaria en la atención personalizada’, resumió Maury.

SVC.



CAPER2016

Presencia los últimos avances, tecnologías y soluciones integrales para las industrias de la televisión broadcast, cine, video, audio profesional y multimedia.

Avid Nexis

Colaboración en tiempo real para todos.

Consigue el rendimiento y la fiabilidad probados en la industria del almacenamiento virtualizable de Avid en un sistema de almacenamiento compartido de nivel profesional.



CONOCELO EN NUESTRO STAND C10

LDX 86N

Native HD/3G/4K/High-Speed System Camera Solutions

Las cámaras LDX 86N lleva a su serie a un nuevo nivel con 4K UHD de forma nativa (3840x2160) y 3G / HD (1920x1080) de captura de imágenes, utilizando tres sensores 4K Xensium HAWK CMOS 3840x2160p de forma única con DPM Ultra



CONOCELA EN NUESTRO STAND C10

KY-PZ100

Cámara PTZ HD-SDI (3G) con streaming HD

Primera cámara PTZ del mercado con un potente motor de comunicación IP integrado que permite la conexión a las redes vía WiFi, 4G LTE, o directamente conexión LAN.



CONOCELA EN NUESTRO STAND D31

FilmLight: Junto a las grandes producciones en Latinoamérica

Establecido en México, Colombia y Brasil, busca crecer en la región

'FilmLight es un proveedor de soluciones para gradación y manejo de color altamente respetado por la industria de creación de contenidos. Este es un nicho, pero en un mercado global, integrado por grandes clientes multinacionales, cadenas nacionales, así como compañías independientes de post producción pequeñas y medianas', explicó **Wolfgang Lempp**, director de FilmLight, a Prensario.

'La marca está bien establecida y opera exclusivamente en este mercado. Continúa sosteniendo las necesidades de evolución para permanecer al frente de los desarrollos técnicos en esta industria tan cambiante', agregó.

'Como empresa privada, FilmLight puede sostener una mirada al largo plazo, invirtiendo fuertemente en nueva tecnología, nuevos productos y mejorando la productividad en la producción de contenidos. Estamos completamente enfocados en nuestro mercado central, que se compone de profesionales, quienes ofrecen sus servicios dentro de la industria de creación de contenidos, más que en clientes que trabajen por su propia cuenta'.

Añadió Lempp: 'Somos capaces de ofrecer un alto nivel de servicio al cliente y emplear a los mejores, con más experiencia en este campo. No hay proyectos de nuestros clientes que sean difíciles o demasiado inusuales para que podamos asistirlos con una solución. Esto nos hace bastante únicos en el mercado y confiamos en la reputación que hemos logrado para seguir creciendo'.

Sobre la industria, remarcó: 'Nuestros clientes son jugadores clave. Esto es real para los

coloristas que utilizan nuestras herramientas, así como para las empresas que compran nuestro equipamiento. Tenemos una relación muy cercana con todos ellos y escuchamos atentamente lo que nos dicen para asegurar que nuestros productos satisfagan sus necesidades. Tomamos con orgullo el feedback de nuestros clientes, que nos ayuda a conducir el desarrollo de producto'.

Y aclaró: 'Pero también nos aseguramos de que podamos estar un paso adelante desarrollando soluciones que son genuinamente nuevas y beneficiosas para dar soporte al flujo de trabajo de nuestros clientes. Nuestro foco está en la manipulación de la imagen interactiva, manejo del color y herramientas de productividad. Una gran parte de eso es la cooperación cercana con otros proveedores en el mercado para una mejor integración y automatización'. La empresa ha estado trabajando en Latinoamérica casi desde sus inicios, en 2002. Dijo el ejecutivo: 'Nuestro mayor base de clientes está en Ciudad de México, donde hemos sido un jugador dominante de la corrección de color. FilmLight opera en un mercado global, por lo que esta región es una parte esencial de nuestra estrategia. Casi todos los países de Latinoamérica tienen su propia industria de cine y televisión nacional, con una tradición que se remonta a muchas décadas. Todos tienen un grupo de jugadores creativos ambiciosos que quieren destacarse en términos de calidad y éxito internacional. Creemos que somos el socio adecuado para ellos'.



Wolfgang Lempp de FilmLight

En la región, FilmLight está trabajando, con **Francisco Monje**, con partners como **Sony PSLA** y clientes importantes como Televisa de México o Globo de Brasil.

Dijo Wolfgang Lempp: 'En Latinoamérica se han hecho y siguen haciendo películas y programas de televisión de alta calidad. Nos gustaría ver eso continuar y estamos felices de poder contribuir en una pequeña parte'.

Finalmente, habló de los objetivos para el próximo año: 'Queremos expandir nuestro alcance más allá de los mercados establecidos, que son México, Colombia y Brasil. Hemos visto algunas películas excepcionales realizadas en Argentina y esperamos poder ser parte de la producción y post producción de dicha infraestructura. También, esperamos expandirnos en Chile y Perú y asegurarnos de que todos los que tengan la ambición de hacer grandes películas, programas o comerciales, puedan acceder a las mejores herramientas disponibles en el mercado'.

Descubra nuestras soluciones de talla mundial para automatización de playout, canal en una caja y administración de contenido

ORCA
Solución de canal IP virtual definido por software

MARINA XPRESS
La mejor automatización a un precio especial para Latinoamérica

LIGHTHOUSE
Sistema de gestión y acceso remoto a la automatización via web

www.pebble.tv
Una empresa de Vislink

Booth 5 Stand H10 y H20

SVC.

CAPER2016

Te invitamos a conocer nuestros stands

| | | | | | | | |
|-------------|---------------|----------------------|--------------|--------------|------------|----------|------------------|
| ANTON BAUER | ALLEN & HEATH | APOGEE | ARISTA | aspera | autoscript | AUTODESK | A-V |
| AVP | BELDEN | bexel | Etere | FORA | Gefen | GLORIOX | LEADER |
| LEYARD | Litepanels | Marshall Electronics | MASSTECH | ObjectMatrix | sachtler | Sonnox | STEADICAM |
| Ostirantz | telestream | TERADEK | TBL Products | ultimatte | Vinten | WAVES | Blackmagicdesign |

Sistemas de Video Comunicación S.A.

(+5411) 5218 - 8000 | info@svc.com.ar | www.svc.com.ar

Descubrí nuestra nueva tienda online

Av. Álvarez Thomas 198 Piso 5° B C1427CCO Buenos Aires, Argentina.

BVS: 'El mercado argentino está convergente y expectante'

Apuesta más que nunca al mercado broadcast

Roberto Favelukes, vicepresidente de **BVS**, realizó un balance positivo tras su paso por IBC, y ahora espera lo mismo de Caper. 'Nos fue muy bien con agenda nutrida en Ámsterdam, donde hubo una presencia argentina destacada. Que Uruguay haya participado fue también muy positivo, para transmitirle cómo nos movemos en esas ferias. Hemos cerrado proyectos y reforzamos otros que veníamos proyectando'.

También estuvo en la Expo Cable-Tec SCTE de Filadelfia, sobre la que comentó: 'Hace dos años, tomamos la decisión de expandir nuestra cobertura con **Cisco** no sólo al broadcast sino trabajar con las telcos como **Telefónica** y **Telecom**, sobre todo a nivel de edición. Creemos que viene un cambio grande de ese lado para trabajar con las telcos y cableoperadores tier 1 y 2. Tenemos un equipo dedicado para las telcos. Además de Uruguay, tuvimos proyectos en Paraguay. Seguimos con la visión de crecer y por eso tenemos cada vez más gente'.

Confiabilidad

Agregó: 'La relación con los clientes grandes es de primer nivel. Con muchos hacemos negocios a diario y con algunos de muy largo



Con ESPN y Evertz en la IBC, de Ámsterdam, BVS Argentina y Uruguay

plazo. En el caso de deportes llevamos ya tres años trabajando en una solución cuyo presente era un objetivo en ese momento. Creo que hoy **BVS** tiene un equipo técnico y de ingeniería de elite, que todavía nuestros clientes no lo están usando del todo, en broadcast e IT. Estamos preparados y ya estamos dando el siguiente paso, invirtiendo mucho dinero en eso. Más allá de crecer en las ventas, lo importante es que lo hacemos en ingeniería con más de 30 personas en el área, logística y administración'.

Recuperación del mercado

'No terminamos mal el primer semestre, en gran parte por negocios que venían de 2015 con clientes grandes que no se podían dejar de hacer más allá de las fluctuaciones del dólar. Pero veo una recuperación del mercado, donde el Estado se empieza a mover de nuevo con su inversión en infraestructura de telecomunicaciones. Eso no tanto en televisión donde creo que hay gente capacitada para moverse por sí sola, pero en infraestructura esa participación genera expectativas y un efecto rebote positivo. Tenemos un forecast interesante para el 2017'.

La Caper de los 25 años

'Para Caper esperamos tener visitas de 25 personas de afuera. Estamos en el lugar de siempre que nos gusta pero con un estilo nuevo en el stand. Además, la feria cumple 25 años, estamos contentos de ser parte y esperamos una activa participación de los clientes; haremos lo necesario para que eso pase'.

'Además, hay muchas carreras nuevas en las



Roberto Favelukes con el equipo de BVS y Cisco en la Expo SCTE, de Filadelfia

universidades y esperamos tener la capacidad de recibir también a la parte de educación. Tendremos además charlas importantes de **Evertz**, **Arri**, **Harmonic** y **Dell**'.

Sobre sus marcas, destacó que son 'muy fuertes' como Evertz con su SDVN en IP, **Harmonic** con su familia de almacenamientos de alta performance, sistemas de playout y transcodificación; **Cisco** y **Dell** para la convergencia de IT en el negocio broadcast, 'con las que trabajamos pensando en resolver las necesidades de una industria que genera, transporta, procesa y almacena contenidos audiovisuales', aclaró.

Otra marca emblema sigue siendo **Arri**, sobre todo con cámaras, luces, lentes y accesorios en el segmento más alto como la punta de la pirámide del cine.

Agregó: 'Con **Hitachi**, en dos años vendimos más de 30 cámaras de estudio en un proceso inédito. **Gates Air** es una marca con un horizonte importante de desarrollo que va más allá de un proyecto, y tiene que ver más con el contexto del mercado de cara al apagón analógico con un alto potencial de crecimiento futuro'.



LAS HERRAMIENTAS QUE NECESITÁS – CONECTADAS

CAPTURE = PRODUCE = MANAGE = DELIVER

Las suites de Primestream FORK™ y Xchange™ conectan la captura, producción, gestión y entrega de todos tus activos; para todo tipo de flujos de trabajo, incluyendo la entrega a plataformas de OTT.

Visítenos en CAPER 2016 para descubrir cómo podemos integrar sus operaciones locales y remotas, facilitar la digitalización y almacenamiento de sus archivos históricos, y mejorar su flujo de trabajo actual.

Soluciones y aplicaciones para deportes, noticias, educación, corporaciones y mercados de distribución digital.



MASSTECH

Gestión de Contenidos de Medios • Archivo • Noticias

Visítenos en el stand C10

Los flujos de trabajo de Masstech potencian a muchas compañías líderes de la industria de medios y entretenimiento

Sony: Estrenos mundiales en SET e IBC

Convocará reunión de representantes en Caper

Sony PSLA estuvo en SET Expo 2016, donde presentó varios productos interesantes para la región, por prestaciones y precio, pero más aún porque se ajustan a las necesidades de producción que se están viendo hoy en muchas cadenas de televisión.

Con la presencia de Luiz Padilha, VP de Sony PSLA, y Luis Fabichak, gerente general de Sony Brasil, se lanzó la nueva camcorder HXR-NX5R junto con un nuevo set de herramientas que permiten crear un workflow de trabajo HD de bajo costo. 'Si bien Sony está enfocada en el concepto "Beyond 4K", en nuestra región todavía hay una gran demanda por productos HD, todavía hay pequeños canales y en algunos casos no tan pequeños que necesitan trabajar en HD, para ellos estamos



Luiz Padilha

presentando esta solución que tiene una ecuación costo beneficio muy correcta', comentó Fabichak.

Sam Fares, gerente de producto, destacó los características claves de la cámara entre las que se encuentran tres sensores CMOS Exmor Full HD de 1/2,8", el nuevo lente angular de 20x (óptico), 40x (Clear Image Zoom), servo/manual y con grabación en formato XAVC S, salida 3G-SDI y flujo de trabajo inalámbrico.

Padilha destacó la realización del primer OB Truck 4K IP en Brasil y adelantó que Sony estaría mostrando en Ámsterdam las primeras transmisiones en 4K HDR, gracias a la tecnología desarrollada por la empresa y que ya se encuentra disponible en sus cámaras F5 y F55.

Fares además presentó un nuevo control remoto RM-30BP, para operación multicámara, que permite manejar hasta 3 cámaras y el nuevo switcher bajo costo de nueve entradas, el nuevo MCX-500, de operación sencilla y que está apuntado a aquellas casas de producción medianas a pequeñas o para uso corporativo educacional o en iglesias. El nuevo switcher compacto incluye entradas 3g-SDI, HDMI y compuesto, con efectos

de transición (Cut/Mix/Wipe), además de funciones avanzadas como grabación de PGM en AVCHD, mixer de audio de cinco canales y la capacidad de realizar stream de video en vivo.



Caper: Fiesta y reunión de representantes de Sony PSLA

Este año, Sony PSLA tendrá un lugar protagonista en Caper Show, donde será anfitrión de la gran fiesta por las 25 ediciones de la feria de Broadcast de Buenos Aires. La celebración tendrá lugar el jueves, 27 de octubre a las 20.30, en el pabellón 6 del Centro Costa Salguero, sede de la exposición.

Además, el fin de semana siguiente a la expo, la marca convocará a sus representantes en Latinoamérica para una nueva reunión, con los principales distribuidores de Perú, Ecuador, Paraguay, Argentina, entre otros.

Grabación de Televisión

VIDEUS

1/3Way

DVB-S2

CATV

Video Compuesto

ATSC

Radio AM

TS-IP

HD-SDI

PAL

ISDB-Tb

Radio FM

ASI

SDI

HLS

OTT para CDN

Clipping

Logging

Catchup TV

Monitoreo

Soluciones para:

Av. Rivadavia 2431 Ent. 4 Of. 5 (Pasaje Colombo) (C1034ACD) | Cap. Fed. | Argentina
Tel.: +54-11-5217-3330 | Fax: +54-11-4953-6319 | www.3way.com.ar | info@3way.com.ar



A un de solucionar sus necesidades de **Workflow**
Evaluamos su caso y lo asesoramos sin cargo



Cambie problemas → **por soluciones**

Flexibilidad

Retorno de Inversión

Escalabilidad

Confiablez

CONSULTORÍA

DESARROLLO

IMPLEMENTACIÓN

CAPACITACIÓN

SOPORTE
remoto - On Site

ARGENTINA | URUGUAY | PARAGUAY

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



viditec.com





Viditec destaca su línea de soluciones para 4K



Daniel Testani, Marketing Broadcast de **Viditec**, adelantó algunas de las soluciones que el público profesional verá en su stand de Caper, destacando la línea de productos

4K para todo el flujo de trabajo, desde la captura hasta la grabación, emisión y soluciones IP.

‘La tecnología 4K, el HDR (High Dynamic Range) y la solución de conectividad IP, serán sin duda los protagonistas indiscutidos de **Sony**, que sigue liderando un cambio en el sector. Su estrategia es tener toda la gama de productos para las necesidades de sus clientes’, expresó.

Sony exhibirá todo el equipamiento disponible en el mercado integrado por la tecnología IP, que va desde la captura de imagen, el ruteo, el switcher a la visualización con sus nuevos monitores 4K. ‘Otros productos de gran demanda que se van a mostrar, es la nueva generación del disco óptico de archivo profesional ODA y el switcher XVS-7000 que tiene también una interconectividad a través de IP, de gran robustez.

El set de cámaras tendrá como protagonistas las nuevas camcorders y cámaras 4K. Entre ellas la PXW-Z450; también se presenta la HXC-FB75, un sistema de cámara HD de alto rendimiento y precio accesible. En el set, se podrá ver también la cámara de estudio 4K, HDC-4300, conectada a un servidor para mostrar el Super Slow Motion a 8X en HD. Además de la HSC-100R, que hoy es la cámara HD más vendida en Argentina tanto para móviles como para estudios.

En cine digital Viditec va a mostrar la PXW-FS7 y la PXW-FS5, dos camcorders con sensores de Super 35mm al igual que la PMW-F55, otra de las cámaras líderes del mercado.

Elemental

Elemental y Viditec siguen firmes en la región con sus soluciones para contenidos multi-pantalla. **Leonardo Robomlá**, product manager de Viditec, nos cuenta las novedades de Elemental Technologies, durante Caper 2016. ‘Elemental Technologies, es una empresa líder en soluciones para encoding y distribución de contenidos multi-pantalla. Según Rombalá ‘las novedades principales

para CAPER 2016 en torno al Elemental Live. Una solución que tiene la capacidad de poder cumplir la función de un Payout Server para streaming’.

Tektronix

Durante Caper, **Tektronix** mostrará la actualización de *Aurora* en el stand de Viditec. Los visitantes podrán acceder en el stand a la nueva generación de soluciones para validación de Archivos de Video/Audio: *Aurora*, *Hydra* y *Autofix*. Esta serie de mejoras en esta solución de control de calidad automatizado *Aurora*, incluye la nueva calificación de la calidad de vídeo perceptual (PVQ) y soporte para nube con Amazon Web Services (AWS).

ONEtascic

La línea de productos de esta empresa italiana incluye, transmisores de TV digital y analógica en todos los estándares, repetidores y gapfillers para baja, media y alta potencia, sistemas de sincronización por GPS, y conmutación automática de señales de RF. La gran novedad para Caper es que ahora la línea de transmisores Onepower contará con 3 fuentes de alimentación.

Pebble Beach

Tom Gittins, nuevo CEO de **Pebble Beach Systems**, junto a **Paulo Martínez**, VP de ventas para Latinoamérica, estarán presentes el miércoles 26 y jueves 27 de octubre en Argentina. La presencia de Tom es una clara demostración del interés de Pebble Beach en apoyar fuertemente su acercamiento al mercado de Latinoamérica.

MAM

Viditec sigue desarrollando una importante oferta en Soluciones de Almacenamiento y Flujo de trabajo. Desde hace unos años Viditec tiene una interesante oferta de soluciones de Almacenamiento y Flujo de trabajo. **Agustín Martínez Amezaga**, Product Manager de Viditec, nos cuenta las novedades en esta área, las cuales se podrán observar en el stand de la empresa durante Caper 2016.

Este año, ‘estaremos presentando un flujo de trabajo basado en *Excellis*, mostrando las ventajas y cómo se puede integrar fácilmente a flujos de producción o post producción variados, tales como *HD*, *2K* o *4K*. *StorNext 5*, de **Quantum**, cumple con



Daniel Testani

los requisitos de rendimiento más exigentes, también permite a los clientes escalar sus sistemas desde pocos terabytes a cientos de petabytes, integrándose, fácilmente, en flujos de trabajo colaborativos, y mediante políticas, poder mover los datos entre discos primarios, near line, extended on line, cinta y la nube (Qcloud).’

Otras novedades de Quantum serán las librerías *Scalar i3* y *Scalar i6*. Ahora, son más densas, pudiendo llegar hasta 800 slots, permitiendo una mayor capacidad de almacenamiento en menor espacio físico.

TVU

TVU, en el marco de Caper, mostrará el *TV One*, en sus dos nuevas versiones *TM1000* y *TM900*. Estos transmisores permiten video IP móvil en vivo. Se trata de un producto compacto y tiene capacidad de hasta 6 módems internos LTE 4g y hasta 4 módems externos, además de Ethernet y Wi-Fi, que en conjunto, constituyen hasta 12 conexiones simultáneas.

Sector especial para cableoperadores

Apuntando a satisfacer las necesidades actuales de cable operadores de TV paga en Argentina, Viditec decidió darle un espacio primordial en esta nueva edición de Caper 2016.

El visitante podrá encontrar soluciones a la medida de sus necesidades. Las mismas contemplan opciones que abarcan desde el estudio de TV hasta la digitalización total de su cabecera análoga.

Para este fin, Viditec cuenta con el respaldo de importantes marcas de reconocida calidad y presencia en el mundo del Broadcast internacional. Las mismas se han abocado a darle al cableero, soluciones al alcance de sus posibilidades y con una concepción de calidad a la altura de las más importantes estaciones de TV paga.

EL FUTURO DE IP ESTÁ HOY EN NEWTEK

El futuro de la producción basada en IP ha llegado con NewTek NDI™, la tecnología de interfaz de dispositivo de red incorporada en el software TriCaster® Advanced Edition.

Descubra cómo puede aprovechar esta nueva tecnología ahora. No tiene que esperar al futuro.

Ya está aquí.

Vea las soluciones NewTek IP en la acción en NAB Stand SL5817 o visite es.newtek.com

Getterson Centennial: Última versión de cámaras Panasonic para 4K

Panasonic está presente en Caper con un stand importante donde se mostrarán las distintas soluciones que tienen para el mercado profesional, por un lado la línea de cámaras, un teatro de proyección para sus monitores profesionales y otra para sus switchers de producción. **Eduardo Lacerra**, de **Getterson Centennial**, empresa distribuidora de Panasonic contó las novedades que se podrán ver este año en Costa Salguero.

En la actualidad los grandes centros de producción se están inclinándose por la adquisición de cámaras 4K, entendiendo que el mercado a futuro se va a dirigir a este tipo de producciones, atento a esta tendencia Panasonic va a tener una marcada presencia de soluciones 4K en su stand. 'Estaremos mostrando la última versión de la **VARICAM35** y la **VARICAMLT**, en lo que hace a cámaras de estudio estaremos mostrando la **UC3000** que ya adquirió **Mediapro**, se trata de una cámara de estudio 4K por fibra con excelente calidad de imagen y

que además será utilizada por otras empresas como Canon para la demostración de los lentes 4K. Sin perder de vista a los clientes que siguen buscando soluciones Full HD de calidad en el stand encontrarán la **HC3800**, más toda la línea de Intra, Ultra más la **DVX 200**.

'En switchers también tenemos novedades con el **HS 6000** de 30 entradas y en monitores estaremos con un monitor de gran formato de 98" 4K y el monitor Panasonic de 26" que a la calidad de imagen suma todo el instrumental Bro-

adcast necesario para tener una correcta dimensión de lo que está capturando la cámara. También habrá un display de 103" 4K en el que se mostrará porqué Mediapro eligió nuestra solución de captura en 4K', agregó Lacerra.

En lo que respecta al área comercial, Lacerra destacó el 'buen segundo semestre', donde realizó instalaciones importantes, venta de cámaras y algunos switchers. 'Es una época difícil donde el mercado aun se está acomodando a la nueva economía argentina. La



Eduardo Lacerra de Getterson y Adrian Cora de Panasonic

cantidad de producciones que tenía el mercado hace un par de años ya no están y el mercado está acusando recibo de ello'.

'Si bien estamos teniendo rotación de equipos y hay otro que se mueven a muy buen ritmo, como los drones. La falta de producciones tanto cinematográficas como televisivas y de publicidad, se está reflejando en lo que es provisión de equipamientos, pero por su calidad y prestaciones nuestra línea de equipamientos siempre tiene un buen nivel de demanda', concluyó el ejecutivo.



Castillo 748 | (C1414AWP) Buenos Aires | Argentina
 Tel: (+54 11) 4011-4500 | mach@machelectronics.com | www.machelectronics.com

Desde la entrada de video a la antena, todo en un sólo proveedor

Antena transmisora

Microondas planta-estudio

Coaxiales con aire o foam

Site analyzers

Patch panels

Cargos fantasma

Sensores de potencia

Combinadores

Transmisores, multiplexores y encoders

RADIO FREQUENCY SYSTEMS
The Clear Choice®

screen

Bird Technologies®

Advantech Wireless

PROGIRA
RADIO COMMUNICATION



LIVE MEDIA

Brindamos soluciones integrales de transmisión de audio y vídeo mediante la tecnología 3G. Los equipos de **LiveU** son pioneros en soluciones portátiles de transmisión.

PRESENTAMOS EL NUEVO LU600

PERFORMANCE EXCEPCIONAL. VELOCIDAD EXCEPCIONAL

El **LU600** es unidad portátil sexta generación de LiveU para la cobertura de deportes y eventos en vivo mundial de recopilación de noticias. Estableciendo el estándar para la unión de nuevo IP, el **LU600** ofrece la más alta calidad de vídeo y velocidad de bits en el mercado (hasta 20 Mbps), la transferencia más rápida de archivos (80 Mbps) y el retardo más bajo (0,5 seg). El nuevo **LU600** es actualizable a H.265 HEVC, continuando adopción de las últimas normas de codificación de LiveU. Adaptada a las necesidades de los periodistas móviles, el **LU600** ofrece una nueva interfaz de usuario optimizada, con una alta capacidad de reacción de 5.0 pulgadas de pantalla táctil capacitiva. La unidad viene en una mochila inteligente especialmente diseñado, con mayor facilidad de uso, funcionalidad de control remoto y fácil acceso a la pantalla, controles e interfaces.



- La más alta calidad y velocidad de bits de vídeo: hasta 20Mbps
- Transferencia de archivos más rápida para los modos de FTP / S & F: hasta 80 Mbps *
- Bajo retardo de extremo a extremo: 0.5 segundos *
- H.265 Ready*
- LCD con pantalla táctil capacitiva ultra-sensible 5"
- Nueva interfaz de usuario
- Antenas internas patentadas de alta eficiencia
- Soporte avanzado LTE
- 30 segundos. el tiempo de arranque
- IFB de vídeo en unidad y pantallas externas *
- Archivo y gestión de metadatos Corriente *
- 16 GB de almacenamiento interno
- Apoyo micro SDXC de 256 GB tarjetas
- Alta velocidad de las capacidades de Internet unidos - de hasta 100 Mbps
- Mejora del rendimiento Wi-Fi
- 4 canales de audio *

* Disponible con la versión 6.5 / 7.0



Primestream: Grandes proyectos en Latinoamérica

Presentará nuevas soluciones en Caper

Claudio Lisman, presidente y CEO de Primestream, comentó el buen balance del año de la marca en Latinoamérica, donde cerró algunos buenos proyectos con grandes clientes. 'Comenzamos con la implementación de la **Red de Televisión Educativa** del Estado de Paraná, en Brasil, además de la expansión del sistema de **Non-Stop**, la migración a la nueva localidad de **Disney Latin America** en Argentina y varios proyectos en México y el resto del continente'.

Opinó sobre el mercado: 'Veo una rápida transformación; el video hoy ya se transporta de diferentes maneras y hacia múltiples plataformas. Nuestro enfoque continua en el área de transporte vía IP, automatización de procesos, aplicaciones de video 360° y realidad virtual'.

En IBC, Primestream realizó importantes demostraciones de realidad virtual y su futuro en la industria. Remarcó Lisman: 'Le veo un tremendo potencial; esta tecnología no es como el 3D que tuvo muy poca repercusión masiva. Estas aplicaciones de video en 360° son de alto valor; hoy, la

mayoría de la audiencia tiene acceso y ve video a través del Internet lo cual permite transportar sin problemas videos de 360°. Veo una amplia aplicación en deportes, noticias, entretenimiento, educación y seguridad'.

Añadió: 'En los JJOO se pudieron ver, por primera vez, las competencias en 360° HD. No es muy difícil pensar que próximamente veremos a un reportero con una cámara 360° captando todo su alrededor y la audiencia explorando el video desde su deseada perspectiva. El próximo paso es el transporte de video 360° en vivo; estas aplicaciones van a permitir una participación mucho mas interactiva de la audiencia a nivel global'.

En el Cono Sur, Primestream trabaja junto al integrador argentino BVS, sobre lo que el ejecutivo remarcó: 'El team de BVS es espectacular, tiene un aprecio y dedicación al cliente que es única y el equipo de ingeniería tiene un nivel de conocimiento excelente lo que les permite integrar los sistemas más avanzados que hay en la industria. Nosotros hemos crecido junto con BVS en Argentina y



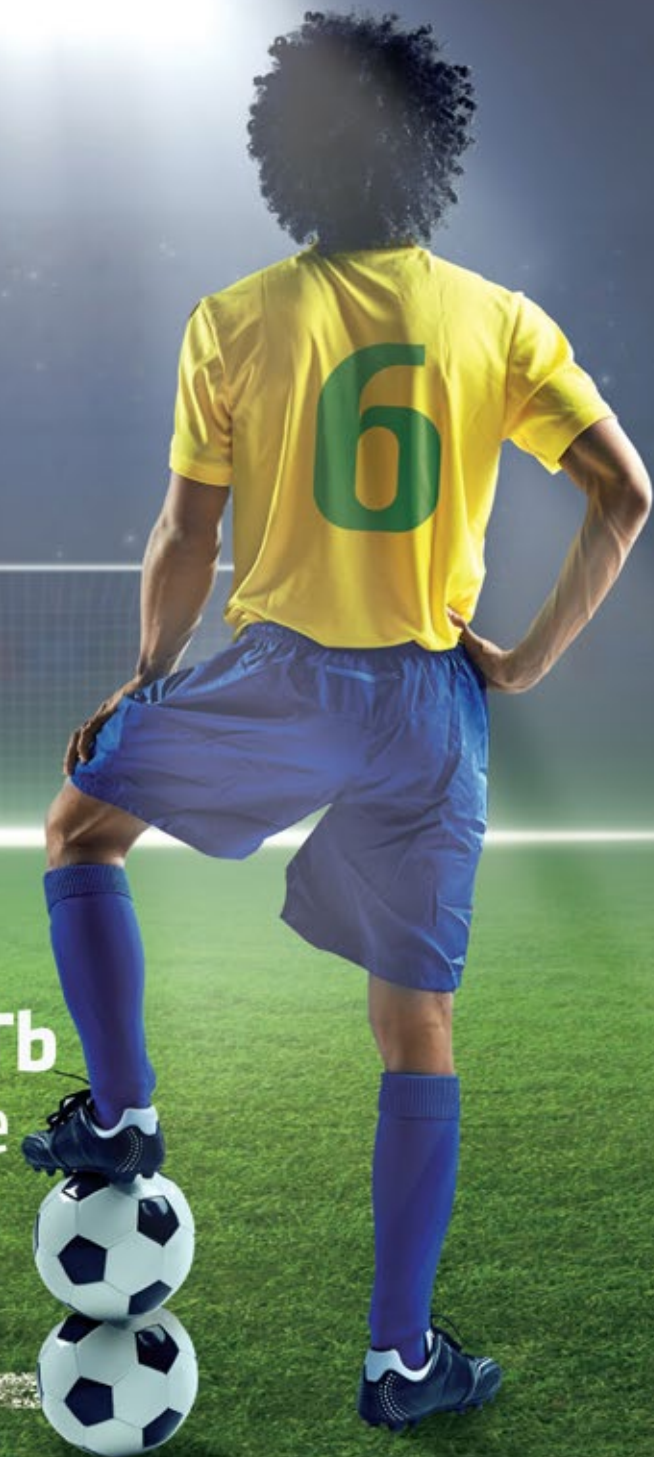
Claudio Lisman

estamos ampliando nuestra alianza territorial a otros países del Cono Sur'.

Por último se refirió a Caper. 'Tengo las mejores expectativas; es una conferencia muy importante a nivel continental, donde presentaremos nuestra nueva plataforma de automatización dinámica y manejo de contenido. También, como primicia, estaremos mostrando nuestra plataforma y solución de realidad virtual, además de la parte comercial, también es siempre apreciado el tener la oportunidad de encontrarme con mis amigos de siempre'.

DO YOU NEED TWO?

Optimize satellite capacity for ISDB-T/Tb distribution and take profit of DTH



www.enensys.com

OneBeam Tb, based on TbGateway and TbEdge, is the innovative solution for ISDB-T/Tb market performing:

- the **BTS generation** in SFN or MFN at the head-end or transmission sites
- the **regional content management** with services selection at the transmitter sites
- the **optimization** and standard MPEG-2 TS delivery over satellite to feed transmitters sites
- the **combination of DTH and ISDB-T/Tb services** with same head end and same satellite saving huge OPEX costs





IplusB avanza hacia soluciones y productos propios

Mientras pasa un gran segundo semestre



IplusB está construyendo un perfil diferente en este contexto del mercado argentino y regional. Ha crecido en gente y recursos, y trabaja en proyectos con

los más importantes clientes del país. Pero además, según comentaron a **PRENSARIO** **Mariano Cuerda** y **Juan Manuel Altamirano**, busca un giro adicional en el mundo de los integradores.

El camino a seguir es ofrecer productos y soluciones propias, ya que muchas integraciones se han ido "comoditizando", como la venta de hardware y hasta los mismos clientes empiezan a generar sus propias soluciones in house. Esto es nuevo para el broadcast aunque ya ha ocurrido en el mundo IT.

Es por eso que el integrador argentino se está enfocando ahora en el desarrollo de productos y servicios propios para clientes y proveedores –las marcas–, que también con esta nueva visión pueden pasar a ser clientes en otros países.

Primeros ejemplos

Un ejemplo se da en el gran proyecto en curso de migrar el MAM de **Fox Networks Group** Latin America de **Ardendo** a **Dalet** en Atlanta y Buenos Aires, donde el punto crítico es migrar la información del sistema hacia Dalet. Para eso, se hizo un trabajo de ingeniería inversa, desarrollo de apps, extracción, decodificación e implantación de los datos de Ardendo. A Dalet se le enviaron todos los datos listos para configurar su sistema. Este servicio de migración de datos de un entorno a otro ya es propio y podría ofrecerse a proveedores para otro proyecto en cualquier otro país o región.

Otro caso surgió de un proyecto en Brasil con la marca **Provys**, donde complementó el producto con funcionalidades que enriquecían al usuario, y ese trabajo se está formateando en la nube como un 'orquestrador transaccional de alto nivel'.

Remarcaron los ejecutivos: 'Fue así que toda esa experiencia dejó un activo para el

futuro, lo que no suele ocurrir en la mayoría de los proyectos que los integradores desarrollan y finalmente no salen. Hoy los MAM no sólo trabajan con el workflow sino con todo el movimiento de media. En IplusB estaremos presentando nuestro propio orquestador transaccional que estará disponible para **Amazon** como un ejemplo de las cosas que queremos hacer'.

Ratificaron: 'Por primera vez en Caper, **Amazon** va a dar conferencia sobre seguridad en la nube con **Alessandra Karine** y **Damian Traverso**, auspiciada por nosotros. Las empresas que ofrecen I.A.A.S van a los clientes y ofrecen su producto para almacenar en la nube: **Dalet**, **XenData** y **Front Porch Digital**, ahora también **Oracle**, ya dan servicios en la nube. Nos dimos cuenta que allí hay un lugar para integradores, pero hay que reconvertirse y hacer las cosas por uno mismo con productos propios y esquivar la "comoditización"'.

Con las marcas en Caper

'En Caper tendremos un workshop junto a Amazon y otro con **Ateme** de 4K con HDR. Pondremos también mucho foco en mostrar a Dalet con lo último del Newsroom de **Galaxy** con todas sus funciones; estaremos con **Ateme**, **Adobe**, **Amazon AWS**, **XenData**, **Provys**, **InterraSystems**, **MXF Server**, **Avmeda**, **EMAM**, **AJA**, **Filecatalyst** e **IBM Aspera**, entre otras'.

'Tendremos además dos After Office auspiciados por **XenData** y **Dalet** para con sus clientes. En total, vendrán más de 20 personas de las marcas del exterior'.

Gran segundo semestre

En la expo de Buenos Aires, IplusB buscará capitalizar el gran segundo semestre que está teniendo, donde Cuerda y Altamirano consideran que se evidenció una recuperación



Todo el staff ejecutivo de Iplus B

del mercado, además de seguir adelante con la implementación mencionada para Fox.

'En estos últimos meses cerramos con **C5N** toda una ampliación de la plataforma de Archiving, un gran trabajo llevado adelante por el equipo de IplusB junto a **Front Porch Digital/Oracle**; en **Artear** hay un importante proyecto con **Dalet Galaxy** para su archivo de noticias; finalizamos la implementación del MAM EMAM en **Senasa** y estamos avanzando rápidamente en el proyecto de Archiving en **Pol-ka**, junto al gerente técnico, **Mauro Quiroga** "

Más equipo

Es interesante además la evolución del equipo pues, para los nuevos productos y servicios se sumó a **Agustín Pochelú**, un ingeniero con vasta trayectoria en el mundo de desarrollo y proveniente del mundo IP. Su rol es mejorar la calidad de servicios a los clientes y abrir el camino al desarrollo de servicios propios de software.

También se incorporó **Leandro Pagella** al área de preventa técnica (reportando al Ing. **Carlos Vicente**) y para potenciar las soluciones "Just in time", aportando mucho valor con sus 15 años de experiencia en la industria.

'Ambas incorporaciones tienen como fin mejorar la satisfacción del cliente en todo su estadio. El desarrollo regional lo estamos llevando adelante en forma mixta viendo algunos proyectos en forma directa y otros realizando sinergia a través de **OM Solutions**', concluyeron.



DESDE LA GESTIÓN DEL CONTENIDO
HACIA LA GESTIÓN DEL NEGOCIO



LiveMedia presenta el LU600

Con seis años en el mercado, **LiveMedia** fue la empresa que introdujo en Argentina las revolucionarias mochilas de **LiveU** para uplinks por redes celulares y hoy sigue mejorando prácticas de la industria Broadcast a través de sus soluciones.

Cristian Kardashian y **Pablo Cortizo** destacaron el trabajo con los principales broadcasters y el constante lanzamiento de productos de LiveU, como la nueva **LU600**, que es 'la gran estrella del momento'.

Entre sus características, sobresale una más alta calidad y velocidad de video hasta 20Mbps, más rápida transferencia de archivos para FTP / S & F: hasta 80 Mbps, el bajo retardo de punta a punta (0.5 segundos), está preparado para H.265, trae 5 "LCD con pantalla táctil ultra-sensible, nueva interfaz de usuario, la más alta eficiencia en antenas internas patentadas, soporte avanzado LTE, tiempo de prendido en 30 segundos, IFB de retorno de video en unidad y pantallas externas, archivo y gestión de metadata, 16 GB de almacenamiento interno, Micro SDXC para soporte en tarjetas de 256 GB, mejora del rendimiento Wi-Fi. Incluye cuatro canales de audio, y alta velocidad de los accesos "Bonded" de Internet - de hasta 100 Mbps. Todo viene cada vez mejor.



Cristian Kardashian y Pablo Cortizo

Una nueva área muy fuerte para los productos de LiveU es la fuerza de seguridad, que hace con todas sus mochilas de transmisión video y audio, y generan super hotspots. Trabaja el Ministerio de Seguridad con todos los puntos de llegada a los estadios de fútbol con control de acceso y ellos dan conectividad con un software específico que no pueden hacer los competidores de LiveU que han surgido en los últimos años.

Live Media tiene además el área aparte que se llama **Live in** que es más adecuada para la industria de la música con los productos y servicios de **Streamn**. Instaló equipamiento en Niceto para emitir en vivo vía streaming los recitales que allí se realizan.

Además, ha mejorado la calidad de imagen, y está trabajando en el modelo de negocios con la sesión de imagen de las bandas que van a tocar. Pronto sumará nuevos lugares.

LiveU



Cristian Kardashian y Pablo Cortizo

José Luis Reyes, de **LiveU**, estuvo en el stand de **UCan** de **Eldad** en SET Brasil, donde presentó para Latinoamérica, la nueva mochila de uplink por telefonía celular **LU600**, que tiene el doble de capacidad de procesamiento ideal para las transmisiones en vivo con capacidad para 20 GB por segundo. El **LU500** es el gran éxito actual en la región con hasta 8GB y pudiendo transmitir en HD, que fue suceso en las recientes olimpiadas en Brasil.

Ahora el nuevo trae software muy mejorado para más ancho de banda, permite también storage en HEVC y H265 y el **LU710** ya podrá trabajar en 4k.

EN VIVO & LOCAL

FS24 SRL
Monteagudo 278
Distrito Tecnológico CABA
Tel: +54-11-49115313

LIVESHOT

TRANSMISIÓN INALÁMBRICA EN VIVO

LiveShot™ es un dispositivo compacto, ligero, adaptado a la cámara para transmisión de audio y video en HD, desde el campo hasta el estudio a través de la Internet Pública. Complementado con un canal de video de retorno, dos canales de IFB y un canal de CUE.

Diseñado especialmente para trabajar en lugares desafiantes. Liveshot es la nueva generación de soluciones para transmitir video al estudio en vivo.

www.comrex.com
raul@comrex.com
1 978 784 1776



PHABRIX® TIENE DIFERENTES SOLUCIONES PARA EL ANALISIS, MONITOREO Y GENERACION DE SEÑALES ANALOGAS, SDI (SD/HD/3G), HDMI, FIBRA OPTICA, Y DE 4K A 8K

SERIE Sx



Instrumentos Portátiles para Señales Análogas (NTSC/PAL), Digitales (3G/HD/SD SDI), por Fibra Optica, y HDMI, con Padrón de Ojo y Dolby

SERIE Rx



Rasterizadores Modulares para Señales Digitales (3G/HD/SD-SDI) y Fibra Optica con Opciones para medir Padrón de Ojo, Dolby, y mucho más!

SERIE Qx



Instrumento Híbrido de Medición para Señales 4K/UHDTV1, 8K/UHDTV-2, y Señales IP con Opciones para medir Padrón de Ojo, Dolby, y más!

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO EN ARGENTINA: VideoBit - teléfono +54 (11) 4298-1839 | email: info@videobit.com

CAPER 2016
broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio

LOS INVITAMOS A QUE VISITE NUESTRO STAND D-42 CENTRO COSTA SALGUERO - Bnos. Aires, Argentina Octubre 26-28, 2016

UNICO REPRESENTANTE OFICIAL EN LATINOAMERICA

AudioVideo BrandBuilder Corporation
www.avbbcorp.com | sales@avbbcorp.com

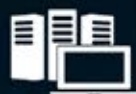
f /avbbcorp | /AVBB_Corp



Soluciones de Broadcast



Soluciones de Networking y Data Center



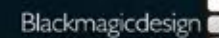
Soluciones de IT

Soluciones end to end



Llegamos para darle soluciones

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



QVIX presentó su plataforma OTT, *Nebula*, para operadores

QVIX Media Solutions, proveedor de soluciones de video digital, OTT streaming e IPTV, presentó en Jornadas Internacionales de Buenos Aires, su solución *Nebula* para ayudar a los clientes a evolucionar a tecnologías probadas en otras partes del mundo. Con los grandes jugadores, como Cablevisión o Telecentro, compitiendo en el mercado con sus propias plataformas de TV Everywhere con contenidos on demand y en vivo disponibles en todo momento y lugar, los cableoperadores están buscando sus propias alternativas para hacer frente a la demanda de nuevos servicios.

Mariano Surghy, CEO de QVIX, afirmó: 'La innovación en el ámbito de las tecnologías de video y la interacción social que ofrecen es el núcleo de nuestros servicios. *Nebula* es nuestra plataforma de contenidos online que permite a los usuarios acceder a los contenidos y el entretenimiento que deseen, desde cualquier dispositivo y en cualquier momento y lugar'.

'Los cableoperadores podrán desplegar su grilla completa de canales a sus clientes, con características de valor agregado como guía electrónica, grabadora personal en la nube, CatchUp TV de diez días, y mucho más', agregó.

Se trata de una solución llave en mano pensada para empresas pequeñas y medianas, que ofrece una manera de competir con los grandes operadores, con productos como **Flow** que acaba de lanzar Cablevisión.

'Con *Nebula*, por ejemplo, una persona comienza a ver su programa en la calle, a través de un dispositivo móvil y, al llegar a su casa, continúa con lo que estaba mirando pero ahora, en la pantalla del televisor. Puede retroceder y ver la programación varios días hacia atrás sin límite, puede grabarse sus programas favoritos y verlos cuando y donde quiera'.

En el evento de Buenos Aires, QVIX también exhibió la solución de distribución de video a través de redes IP. 'Usamos Internet para transmitir señales en calidad HD, con lo cual reemplazamos a las transmisiones vía satélite. Contempla la replicación entre diferentes ubicaciones (punto a punto y punto a multipunto), no hay pérdidas en la calidad de la señal, logrando



Mariano Surghy y Gustavo Villegas, de QVIX Solutions



una excelente performance de calidad a bajo costo. Hoy tenemos varias implementaciones en Argentina gracias a nuestros precios competitivos y a la expansión de las redes de Internet, que afortunadamente se está dando en este momento', agregó Surghy.

El ejecutivo explicó: 'Nuestras soluciones están basadas en software con tecnología Cloud, lo que nos hace flexibles a modificaciones, integraciones y adición rápida de nuevas tendencias tecnológicas. A su vez, nos permite realizar instalaciones rápidas y fáciles de escalar. Al ser soluciones basadas en software son de bajo costo en relación a las soluciones tradicionales de hardware. Con esto logramos que estas soluciones de tecnología de punta estén disponibles para clientes pequeños y medianos'.

Con oficinas en Argentina y Canadá, QVIX tiene expertos con más de nueve años de experiencia en la industria, que pueden proveer asesoramiento técnico y estratégico en cualquiera de las etapas de proyectos de video digital, desde el diseño a la integración de servicios, además de outsourcing y operación total para rápidamente desarrollar servicios basados en video IP. 'Nos orientamos a introducir y potenciar el servicio de IPTV en el mercado latinoamericano, considerando que se encuentra en el momento oportuno para este desarrollo'.

'Queremos dar a conocer a los cableoperadores las mejores tecnologías disponibles de televisión por Internet, soluciones ya probadas y exitosas en Norteamérica y Europa. Tenemos amplísima experiencia y la ponemos al alcance de las empresas de la región.

Estamos seguros que nuestra propuesta es un diferencial de valor fundamental, por experiencia, costos, idioma y cercanía', resumió.

QVIX distribuye Wowza en Latinoamérica

QVIX Media Solutions anunció un acuerdo con **Wowza Media Systems** por el que se convierte en distribuidor autorizado de su software y servicios en la nube de video y audio streaming en Latinoamérica.

El acuerdo llega luego de varios años siendo consultor oficial para soporte Wowza. Esto le permitirá a QVIX vender licencias de la marca a usuarios finales así como otros productos de su portfolio de servicios.

Mariano Surghy dijo: 'Como líder en la industria, Wowza continúa con sus desarrollos simplificando las complejidades de un servicio en constante evolución como es el streaming de video. QVIX Media Solutions viene ofreciendo soluciones y servicios utilizando la tecnología de Wowza hace varios años. Este nuevo paso nos permitirá



mejorar nuestro servicio utilizando todo el portfolio de productos de Wowza para ser un integrador y socio tecnológico más completo a la hora de atender las necesidades de nuestros clientes'.

'Wowza le da una cálida bienvenida a QVIX Media Solutions a su grupo de partners tecnológicos. QVIX viene desarrollando soluciones de streaming para sus clientes hace varios años y tiene reconocida experiencia en las soluciones que brinda Wowza Media Solutions. Las empresas que buscan servicios profesionales y soluciones de streaming basadas en tecnología Wowza tienen en QVIX Media Solutions un socio tecnológico local en quien confiar para asegurarles el éxito en sus necesidades', agregó **Miguel Egas**, Regional Channel Manager - LATAM de Wowza.



SI ESTA PENSANDO EN TECNOLOGÍA Y EFICIENCIA SOBRE:

- Interfaces para enlaces por fibra óptica de video, audio, data y más..., con tecnología SFP totalmente compatibles con equipos legacy.
- Sistemas de comunicaciones para Estudios de TV, Producción, Móviles, Noticias, Radios, Teatros, Estadios de eventos, con interconexión local y/o remota sean alámbrico ó inalámbricos.
- Encodificación / Decodificación para Emisión por IP ó ASI, Unicast ó Multicast, Streaming, manejando Ud. las variables en forma sencilla, MPEG2, MPEG4, H.265 (HEVC), 4:2:0 ó 4:2:2 en 8 ó 10 bits para SD-HD-1080p/50 y UHD.
- Generadores de Sincronismos Trilevel/ embededores de Audio, Relojes LTC, Distribución de Video no comprimido / embebido o nó, desde SD hasta UHD1, Sincronizadores de cuadros, desde 25 a 60 incluidos los cuadros fraccionales (29,98 y 59,97 HZ).
- Cursos de entrenamiento general, operativos, teóricos, practicos y de proyectos e intalaciones para Señales Digitales.

TENEMOS LA SOLUCIÓN A SU PROYECTO CONSULTENOS !!!

DISTRIBUIDOR OFICIAL



e integración con varias otras. Consultenos!!

LADE PROFESIONAL S.A.

Av. Segurola 1879 - (C1407AOK) - CABA - ARGENTINA

Tel.: (54-11) 4639-8939/40/41/42 - Fax: (54-11) 4639-8943

e-mail: info@ladeprofesional.com.ar - www.ladeprofesional.com.ar

VISÍTENOS EN



STAND C-11 PABELLÓN 4



Tivit/Synapsis lleva su experiencia IT al mundo broadcast

Busca impulsar sus soluciones en la nube

En un año de transición para la industria local, marcada por el cambio de gobierno con una nueva definición del rumbo económico, **Tivit / Synapsis** tuvo su propio proceso, luego de la adquisición de **AQB**, con todo lo que ello implicó. 'No ha sido un año sencillo; llegando a diciembre, vemos que los objetivos y márgenes que nos habíamos planteado, con los indicadores establecidos, fueron cumplidos', afirmó **Claudio Stasi**, gerente general para Argentina.

'Este contexto provocó una cierta demora y lentitud en la toma de decisiones. Hacia el final del año se ve más claro el panorama hacia el futuro y hacia dónde va el rumbo con estas decisiones de gobierno. La incertidumbre ya no está y eso debería liberar las decisiones. Se ve con forma cauta pero optimista', añadió.

'Hoy están claros los tiempos de importaciones, haciendo más simples la planificación y la toma de decisiones. Los clientes que son corporaciones y tienen que tomar decisiones de inversión también tienen claro las reglas que existen'.

Sobre el desempeño de sus marcas, detalló: 'Hemos aumentado la base instalada en los productos de **Isilon**, una de las marcas que representamos y que estaremos presentando en **Caper**; hemos avanzado con instalaciones de **Cinegy** en Argentina y también con las librerías robóticas de **StorageTek**. Eso, más allá de los crecimientos en la base ya instalada que logramos a lo largo de estos años de presencia en el mercado'.

Sobre **Isilon** específicamente, comentó: 'Cuando hablamos de esta marca tenemos que hacer una diferenciación en cuanto al crecimiento que permite. Determinados utilizan sus productos para el almacenamiento de gran parte del contenido, pero hay otros ambientes que tienen que ver con la postproducción, la

transcodificación, ambientes **XSAN** donde **Isilon** permite, dentro de un mismo cliente, comenzar a trabajar en otras áreas de grandes infraestructuras'.

'En Argentina, venimos trabajando muy bien con el vendor, **EMC Isilon**, que también ha sufrido su proceso de integración con **Dell**. Continuamos con el equipo histórico de **EMC**, lo que nos ha permitido que las transiciones de ambos lados no hayan impactado y seguimos logrando buenos negocios', remarcó Stasi.

Sobre **Cinegy**, dijo: 'Hemos hecho las actualizaciones y certificaciones en nuestro equipo y, a lo largo del año, hemos reforzado las capacitaciones de nuestro personal. Tenemos alguna instalación a nivel regional y hemos avanzado con una más en Argentina, que está en proceso de importación e implementación. Ha sido un buen año con la marca y hemos avanzado'.

Caper 2016

'En **Caper**, cada marca tendrá su espacio dentro del stand y mostrarán sus actualizaciones y nuevas versiones de productos. Seguimos mostrando las soluciones de **Aspera**, marca que también ha hecho su transición dentro de **IBM**. Hemos crecido con las instalaciones locales'.

Además, agregó: 'Destacaremos todo el mundo **SAP**, que hasta el momento formaba parte de nuestra estrategia de negocios para IT. Hoy en día, la determinación de monetizar la distribución de los contenidos se ha convertido en una problemática de esta industria. Estamos volcando nuestra experiencia a la industria de media, lo que nos permite trabajar con proyectos adicionales, que logran resolver, con estas soluciones, temas de facturación, no a través de una cablera sino directamente al usuario final. Permiten monetizar la distribución de contenidos que nuestros clientes históricos tienen'.

'Todas las marcas se alinean en el desafío que nos queda hacia adelante como integrador, que es ofrecer estas soluciones a partir de la nube que nosotros disponemos. Tenemos soluciones tanto a nivel de nuestro



Claudio Stasi

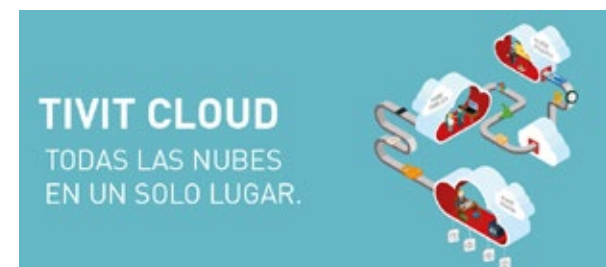
datacenter en cada uno de los países o de la nube pública. Poco a poco todas las líneas de producto se van orientando a tener también disponible una solución cloud'.

Sobre la implementación de soluciones en la nube dentro de la industria broadcast, opinó: 'Este mercado siempre ha sido más reticente a trabajar sus contenidos en la nube, los vínculos y costos necesarios para disponer de ese tipo de soluciones que hoy cuentan en su infraestructura siguen siendo una limitación para que se produzca la migración. Pero es una decisión que tarde o temprano va a llegar, de la misma manera que llegó a otras industrias. El mercado, tanto en Argentina como a nivel regional, todavía no ha fundido fuertemente a las soluciones en la nube, pero es una cuestión de tiempo. No se discute que llegará', expresó Claudio Stasi.

Agregó que los clientes ya están consultando aunque 'no ha habido grandes decisiones' y aclaró: 'La oferta de soluciones de distintos productos que comercializamos ya están disponibles para brindar una solución cloud'.

'En el nicho de media, los desafíos que nos trazamos hacia adelante, más allá de mantener nuestras líneas de negocio tradicionales son dos; ser capaces de ofertar soluciones cloud, y llevar la experiencia desarrollada en estos años en Argentina a otros países de la región'.

Y finalizó: 'Por ahora hemos tenido algunas acciones puntuales en Chile y algo en Perú, pero no ha sido desarrollado como una estrategia continua a nivel regional. Creemos que la oportunidad existe en todos los países y la experiencia desarrollada por nosotros en Argentina tiene que servir para ayudar a los proyectos que regionalmente también se encuentran demorados'.



EXPERIENCIA Y CAPACIDAD INTEGRANDO SOLUCIONES PARA ALMACENAMIENTO Y GESTIÓN DE CONTENIDOS

SOLUCIONES PARA CADA NECESIDAD



TECHNOLOGY PARTNERS



DELIVERY ELECTRÓNICO Y DATA MOVERS



MONETIZACIÓN CONTENIDOS DIGITALES



BIG DATA, ALMACENAMIENTO



GESTIÓN DE CONTENIDO DIGITAL



ARCHIVING



TAPELESS

www.tivit-synapsis.com



TLT suma el área de iluminación profesional



Teletechnica desarrolló un nuevo departamento dedicado a la iluminación profesional, que tiene a la marca estadounidense Nila como una de sus principales ofertas al mercado, según anunció su presidente, **Marcelo López Colomar**.

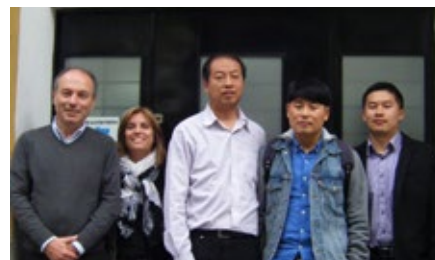
Dirigido por el ingeniero **Carlos Rodríguez**, este nuevo departamento ofrece una atención integral, desde del diseño de diferentes proyectos de iluminación, asesoramiento técnico y la provisión de productos de última tecnología de las más prestigiosas marcas del mercado; brindando un amplio abanico de posibilidades y soluciones para cubrir las más variadas necesidades de los clientes.

Investigando las diferentes opciones que ofrece el mercado, TLT optó por representar a la marca americana Nila, toda una pionera en el rubro y una garantía a la hora de buscar luces para estudio, de campo y cinematografía. Permiten un ahorro significativo de energía- por lo tanto

también de dinero, funcionan con baja tensión, tienen bajísimo mantenimiento, no generan excesivo calor, y además ayudan a proteger el medio ambiente.

‘Todos los productos Nila logran esto con la máxima performance alcanzada hasta el momento por luces led de alto poder lumínico, sin flickeo de ningún tipo. Empresa radicada en Los Angeles, Nila tiene sus raíces en el corazón de Hollywood, por lo que sus productos están bien adaptados a todas las necesidades de producción y soportan el tratamiento más rudo’.

Las luces de Nila se han utilizado en películas como *Batman vs Superman*, *Quantum of Solace*, *Watchmen* o series televisivas como *CSI: Las Vegas*, *True Blood*, y *Armored*. También son la solución perfecta para aplicaciones ENG y de difusión de noticias; por lo que son las elegidas por cadenas de noticias como **CBS News**, **CNN**, **ESPN**, **Al Jazeera**, entre otros.



Marcelo López Colomar con los directivos de Swit

Por otro lado, Nila ofrece una línea para iluminación deportiva, ya sea desde una pequeña cancha hasta el estadio más grande. Proporcionan increíble eficiencia energética, funcionamiento libre de parpadeo, y excepcional durabilidad. Reemplazan el HMI de 2500W y accesorios de tungsteno de 6000W, por un consumo de tan sólo 725W. Clientes como **Ski Dubai**, la **NBA**, la universidad de la Maestra, y **ESPN** dan fe de ello.

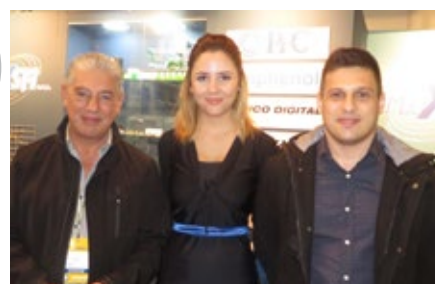
Teletechnica con su nuevo departamento está encarando en nuestra región proyectos más que interesantes, revolucionando el mercado de la iluminación con lo último en tecnología LED, que supera ampliamente lo conocido hasta ahora.

Mixsa: Nueva línea de productos de fibra óptica



Mixsa volverá a tener un espacio destacado en Caper Show, con un stand grande y expuesto al servicio de sus marcas tradicionales, sobre todo para destacar la nueva línea de productos que acaba de lanzar, enfocada en fibra óptica.

Así lo comentó a **PRENSARIO Pablo Miño**, quien siempre realzan el valor de la expo comercial por su concurrencia y porque la visita de clientes en su stand ayudan a dar movimiento a productos no tan acostumbrados.



Jorge y Pablo Miño, de Mixsa

TECNOLOGÍA

Novus presenta su antena para TV-UHF digital

Antenas Novus estará en Caper presentando la nueva antena para TV-UHF digital pensada especialmente para emisoras de baja potencia, según adelantó **Gabriela Pantaleo**, que ya estuvo en Jornadas Internacionales junto a su equipo.

‘La nueva antena es un modelo omnidireccional de 5 dB de ganancia que incluye un radome de protección. La gran ventaja es que se puede instalar en torres pequeñas (pesa solo 29 kg) a tope de mástil sin necesidad de incrementar la carga sobre la torre como es el caso de los paneles que deben ser montados en un pilón. Esta antena tiene mayor ganancia que cuatro paneles de cuatro dipolos y cubre toda la banda

de TV-UHF’, explicó.

En lo que respecta a redes FTTH, adelantó: ‘Tenemos un mini receptor óptico pasivo, de muy bajo costo, para operadores de cable que tienen usuarios que solo contratan el servicio de televisión y de esta forma el costo de conexión por usuario se hace más accesible’.

Sobre el año que tuvo la empresa, comentó: ‘Este año, se ha notado la recesión en nuestro mercado sobre todo en el segmento de radios de FM. Sin embargo, todo lo relacionado con redes de fibra hasta el hogar, a raíz de la intención del gobierno de continuar con el plan de Argentina Conectada, nuestros clientes han



Paulo Berriozabal, Gabriela Pantaleo y Gustavo Ramos, de Antenas Novus

puesto en marcha las inversiones necesarias para comenzar la migración de redes HFC a redes FTTH’.

Y concluyó: En Caper, estaremos mostrando los productos nuevos, contaremos con la presencia de personal de **BK Tel**, nuestra representante de Alemania, y ofreceremos asesoramiento técnico en los proyectos de broadcasting y redes que nos planteen nuestros clientes’.



Lo mejor del deporte está en TyC Sports

La mejor programación polideportiva, la transmisión de los principales eventos de la región y toda la pasión del fútbol argentino y latinoamericano, con el estilo característico del canal líder de deportes de Argentina.

TyC Sports





Lade: 'Producción de contenidos y relato de noticias son clave'

Rafael Siciliano, CEO del integrador argentino Lade Profesional, comentó: 'La tecnología está avanzando más rápidamente de lo que podemos imaginar y mucho más de lo que creemos. Desde mi punto de vista, actualmente la producción de contenidos y el relato de las noticias son los puntos claves en estos momentos'.

Agregó: 'No obstante, creo firmemente que varios puntos técnicos deben tenerse en cuenta para ellos o cualquier otro desarrollo en el área, a saber en la señal base no comprimida de video y audio: muy alta calidad (SMPTE 424/1080p (50/59,94 y 60), Alto Rango Dinámico (HDR), disponibilidad de entrega en todas las velocidades de cuadro (24; 25; 29,97; 30; 50; 59,94 y 60 HZ) e ir preparándose para las HFR que ya están en nuestras puertas (High Frame Rate, HFR, que serán múltiplos de 60)'.

'Pensemos que también están llamando a nuestras puertas el UHD-1 (comúnmente llamado "4K", término que en realidad se aplica a la cinematografía) y corriendo detrás, el UHD-2 (Será una sorpresa para los Juegos Olímpicos de Tokio).

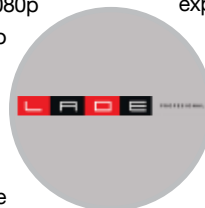
'El mercado nos llevará a ello irremediablemente rápido e incluyendo lo que al audio correspon-

de. Debemos sumar la eficiencia, calidad y costos reducidos con lo que, casi sin dudas, se tendrá una instalación exitosa comercialmente sin olvidar que no hay mejor equipo que su operador, para lo cual nos faltaría el componente imprescindible en la ecuación: conocimiento y entrenamiento técnico a los involucrados en la operativa de los sistemas'.

Sobre el año de Lade, Siciliano dijo: 'El 2016 no ha sido comercialmente bueno en general. Para el próximo año, tengo en lo personal muy buenas expectativas, pues además se comienzan a aplicarse algunos, o todos dependiendo de los casos, los criterios expresados anteriormente'.

'Además, se está encarrilando en forma muy acelerada el uso de la compresión vía Encoders / Decoders (en MPEG2, MPEG4, H.264 y H.265-HEVC)

para contribución en 4:2:2 (hay disponibles de 4:4:4 rápidamente) con 10 y 12 bits de valoración y para distribución 4:2:0 en 8 y 10 bits de valoración (12 bits rápidamente), con softwares de recuperación de paquetes, equipos en lo general muy sencillos y económicos donde el usuario puede variar prácticamente in situ, rápida



Rafael Siciliano (centro) con Rubén Gerez, de Indalo Media, y Joquebed Colin, de Clear-Com

y fácilmente casi todos los parámetros según la necesidad (GOP, bit/rate, etc.)'.

'El bajo costo de estos equipos unidos a la tecnología de SFP en interfaces para enlaces con fibra óptica muy económicos y totalmente compatibles con los anteriores complementa el esquema. El audio embebido en el video, en hasta 16 canales de analógico hoy día, ayuda en muy buen grado, con lo comentado anteriormente, a la creación de una ingeniería de sistemas muy creativa e ingeniosa con las aplicaciones tecnológicas de inversión acotada y amortización a plazos largos lo que, sin duda, ayudará a todos los involucrados en el área de la televisión y el audio', concluyó.

Network Broadcast lanzó nueva solución de interactividad

Network Broadcast, empresa con 30 años en la industria y que participó en la digitalización de más de 150 operadores latinoamericanos, anunció el lanzamiento de la nueva solución de interactividad para televisión.

'Network Broadcast tiene como objetivo acomodarse a las necesidades de los clientes y brindarle las soluciones necesarias. Además de proveer equipamiento, ofrecemos servicios integrales para la digitalización de cable, satélite, UHF, OTT e IPTV', destacaron desde la empresa.

La nueva plataforma de servicios de TV interactiva es abierta y flexible para adecuarse a cualquier tipo de operación y a una amplia variedad de terminales del cliente. Además, está unificada para todos los servicios ofreciendo soporte IPTV/OTT/DVB y para STB's basados en Linux y Android. También está unificada la experiencia de usuario en todos los dispositivos

(multipantalla) ofreciendo el mismo Look and Feel en STB's, celulares y tablets.

Network Broadcast posibilita que ese middleware funcione dentro de un engranaje que se compone por el CAS, el DRM, el sistema de TV actual (digital, OTT, IPTV) y que sea compatible con los boxes o los equipamientos del usuario. Al ser una solución escalable, presenta un CAPEX muy bajo y un OPEX a la carta, ya que el precio es el resultado de las funcionalidades elegidas.

La plataforma, en detalle

La interfaz del usuario es personalizable, muy amigable y puede tener varios diseños. Pueden cambiar de apariencia, idioma, el código pin, control parental y lista de canales, añadir/borrar perfiles de usuarios, etc.

Los operadores son capaces de ofrecer aplicaciones Android de TV de manera gratuita o



Alejandro Cubino, CEO de Network Broadcast, con su equipo de ventas en ABTA 2016

pagos para los usuarios finales. Es una manera eficaz de incrementar los ingresos de un operador. Además, permite servicios de VOD generando diferentes paquetes de video para diferentes modelos de facturación.

En cuanto a conectividad, permite la TV interactiva en smartphones, tablets, Pcs y decodificadores.



TELEARTE S.A. - LS83 - BS.AS. Argentina - Dorrego 1782 / +54(11) 3220 9999 / C1414CHZ - Bs.As. Argentina
Ventas Afiliadas: María Domínguez - maria.dominguez@canal9.com.ar / +54(11)4778-7556

Grass Valley está cambiando la filosofía de las emisoras

‘La competencia en el espacio de producción en vivo se ha calentado en estos últimos tiempos en todo el mundo, por lo que hemos diseñado un conjunto de soluciones integradas que hacen que los profesionales broadcast sean más rentables y eficientes’, dijo **Leonel da Luz**, VP de ventas, América Latina, de **Grass Valley** en SET.

‘Parte del concepto *Glass to Glass* que desarrollamos hace unos años, ahora se ve con mucho potencial, los clientes saben que las inversiones que hacen en nuestra empresa les permite seguir creciendo y estar preparados para los cambios futuros, que es un objetivo principal para nosotros mientras examinamos

las tendencias en los mercados y trabajamos con clientes y distribuidores para asegurar que los sistemas sean abiertos y escalables’.

En lo que hace a Caper, GV estará exhibiendo los siguientes equipos: La cámara LDX 86; la cámara LDX 86 4K / 3G / HD de una velocidad, pero actualizable; la cámara compacta LDX C80 Première; el sistema de Replay K2 Dyno; el cliente de producción K2 Summit 3G, el centro de producción de video Kayenne, y para el área AV el sistema de edición Edius 8.

‘Uno de los diferenciales que tenemos es en la infraestructura IP, somos la única empresa que llega con conexiones de 40GB con 12 fibras, consiguiendo un enrutamiento descentralizado



Leonel da Luz

que permite tener el video en cualquier punto de la red sin blocking’, remarca Leonel.

‘Con GV Node tenemos conexiones de hasta 1Tbs con 144x144 pudiendo llegar a 288x288, Grass Valley está manejando el concepto de Broadcast Datacenter y ese es el gran diferencial que hoy encuentran nuestros clientes en las soluciones de GV. Hoy las tecnologías IP son una realidad que permite mudar el paradigma de las emisoras.’ resume da Luz

EVS: Junto a los grandes clientes en Río 2016



Alfredo Cabrera

Alfredo Cabrera, de **EVS**, no pudo completar sus visitas a todos los mercados de Latinoamérica, pues tuvo mucha demanda

en los mercados principales como México y Brasil, allí especialmente por los JJOO, donde tuvo una serie de experiencias muy enriquecedoras en lo profesional en los primeros juegos que vivió desde adentro. También se confirmó lo bien posicionada que está la compañía en todos los clientes principales a los que se atendió en el IBC de los Juegos, con más de 200 servidores actuando juntos allí.

Trabajó con clientes como **Globo, Globosat, Claro/UnoTV, ESPN, Fox, RCN** de Colombia y otros grandes como **TV Record** que transmitió en vivo para todas las plataformas. Todo en una sola línea main y no

con una redundante, lo que también destaca la robustez de su tecnología según remarca Alfredo.

Estará ahora en Caper pues quiere llevar este mismo impulso a Argentina donde tienen de partner a **Viditec** y con el que harán una serie de roadshows desde antes de la expo de Costa Salguero. Espera hacer un trabajo como nunca se hizo con la marca para demostrar que EVS es para todos los clientes.

De cara al año que viene dice que podrá dedicarle la atención debida a cada mercado y que tendrán planes de desarrollo presupuestados para cada territorio.

Newtec: 10 años en Brasil

Bart Van Utterbeeck, general manager para Latinoamérica de **Newtec**, que lleva diez años en Brasil, dijo que, pese a la crisis en ese país y otros de la región, el año ha sido ‘excelente’ en lo que a su trabajo para telecomunicaciones se refiere, debido sobre todo, al crecimiento de clientes como **Sky** y **Claro**. En DTH, el planeamiento es de largo plazo y al aumentar los consumidores, aumenta la compra.

En la parte de contribuciones broadcast,

consideró que los Juegos Olímpicos ‘no generaron tanto movimiento’, ya que durante el Mundial de Fútbol se habían comprado ya los equipos nuevos **16 APSK** y Roll off de 5%. Además, el Mundial fue en todo el país, mientras que el otro evento solo en Río de Janeiro.

Como fabricante, el ejecutivo dijo que observa un efecto similar en otros países, con más consumo Telco que broadcast y crecimiento para móvil. Irá a Caper de Argentina, con **Alejandro Guerra**.



Bart Van Utterbeeck



ESPN



TELEVISIÓN

ESPN
ESPN 2
ESPN 3
ESPN+
ESPN EXTRA

INTERACTIVO

ESPNPLAY
ESPN.COM
ESPN GUÍA
ESPN MAGAZINE



Dalet

Julien Decaix de **Dalet** estuvo con toda su oficina brasileña en su stand de SET Expo, desde donde atiende la región y viene consiguiendo muy buenos proyectos como fueron **Win Sports** en Colombia o **Efeko TV** en México, que está lanzando un sistema de noticias completo. Pero sobre todo, se está implementando con Fox los dos portales en Atlanta y Buenos Aires, el primero para lanzarse este año y el segundo el próximo.

De acuerdo al ejecutivo, la aceptación que tiene Dalet se debe a su tecnología de avanzada pero abierta y a que puede trabajar con los canales grandes pero también con los pequeños.



Julien Decaix con José Luis Correa da Costa

Pixellot

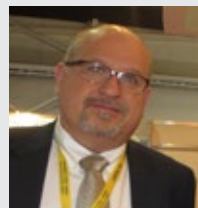
Luis Pinievsky está de vuelta en el mercado con la empresa israelí **Pixellot**, con soluciones automatizadas para deportes y contenido interactivo para web, móviles y aplicaciones de realidad virtual. Permite reducir los costos de producción y tiene muchos elementos muy valiosos como la captura panorámica. Se atiende a muchas necesidades con la más alta calidad y puede trabajar hasta con 8K. Es además un sistema escalable para ir creciendo.



Luis Pinievsky

JVC

Pedro Mees comentó que **JVC** está ampliando su solución IP, a la que sumó el prototipo de ingeniería KYPZ100, que viene con un nuevo servidor de media pulgada con toda la conectividad necesaria y muchas aplicaciones como estudio. La empresa está muy enfocada en la transición a IP, permitiendo trabajar tanto con IP como con HDSI al mismo tiempo, para acompañar a todos los que necesiten crecer.



Pedro Mees

Pebble Beach

Paulo Martínez destacó el cambio de divisiones que experimentó **Pebble Beach**, donde Latinoamérica quedó unida al resto de las Américas, con lo que considera que se verá muy beneficiada toda la parte de soporte y preventa.

Lleva un año en la compañía, las metas se van cumpliendo y salió dentro de eso un gran proyecto en Chile que corona esta etapa para marcar tendencia



Roan Cruz y Paulo Martínez

Telestream

Luis Fernando López cumplió su primer semestre en **Telestream**, y destacó el gran crecimiento en su carrera profesional que implica por la manera diferente de trabajar y hacer negocios que tiene. Ya completó toda la recorrida por los diferentes mercados y vio que la marca está muy bien considerada, pero se debe realizar un trabajo para que no se la identifique únicamente con las soluciones de transcoding y el Flick Factory, sino en otras siempre con una manera diferente de hacer los flujos de trabajo como para el streaming.



Irving Ramírez y Luis Fernando López

YouCast

YouCast con **Raúl Faller** volvió a estar presente en SET con sus soluciones y marcas para empresas broadcast y de cable. Ha sumado marcas sólidas como **Jampro** para las antenas, **Irdeto** para el área broadcast, **Wellav**, **Dektec** y **Spinner**, entre otras.



Raúl Faller y Diego Tanco de Wellav

AVBB

Carlos Noguera, de **AVBB**, anunció el acuerdo con **Phase Ingeniería** para la distribución oficial en Brasil de los productos de **Phabrix**, que estuvo varios años ausente del mercado. 'Es la mejor manera de retomar', manifestó.



Carlos Capellao de Phase y Carlos Noguera

Ihse

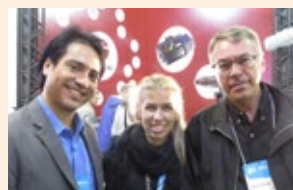
Ihse estuvo presente en Brasil con **Line Up**, como había estado en México con **Comtelsat**, siguiendo una cadena de presencias donde lo principal es depositar toda la confianza y la inversión en los partners locales para trabajar a fondo el mercado, según destacó **Jansew Sang**. De la misma manera estará en Caper con **OM Systems**.



Nilson Fujisawa y Jansen Sang

Vitec Group

Marco Brea, de **Vitec Group**, estuvo en SET en el stand de **Eurobras** haciendo la presentación en simultáneo para toda la región del **FSP10**, que también se exhibía en la IBC.



Marco Brea, Valerie de Eurobras y Marcelo Nazarián de Vidixco



OTT-TV Y PLATAFORMA DE MONETIZACIÓN PATENTADA EN LATINOAMÉRICA

NexGen OTT

TV Everywhere - Virtual Reality - Live 360 - VOD

3250 NE 1ST AVE, SUITE 305 MIAMI, FL 33137. T: 1-866-70-66247
786-749-2183 | INFO@STREANN.COM | STREANN.COM

Masstech: Buen año en la región, pese a la crisis

Más soluciones para asset management

Frank Lima, director de ventas para Latinoamérica, Florida y el Caribe de **Masstech**, realizó un balance sobre su desempeño en la región. 'Estamos haciendo un buen trabajo, pese a las dificultades económicas por las que han atravesado los países. De hecho, el 2016 ha sido un año excelente para nosotros. Hemos recibido muchas órdenes de los clientes actuales para expandir y aumentar sus sistemas existentes', señaló.

'Lo más importante es el número de proyectos en los que estamos trabajando para el próximo año. Hemos hecho grandes cosas en Brasil, donde atraeremos clientes nuevos en el 2017. Nuestros clientes en la región confían en que el próximo año será mejor que los últimos años y están empezando a invertir en infraestructura nuevamente'.

Dijo sobre la estructura de partners: 'Masstech ha establecido una sólida red de los mejores revendedores y partners en Latinoamérica, por lo que mi foco estaba en

seguir dando a nuestros socios entrenamiento y recursos para tener éxito y crecer en ventas'.

Luego de IBC, opinó sobre la tendencia del mercado: 'Nuestra actual solución de MAM incluye un navegador basado en HTML5 intuitivo, que hace el asset management más fácil y rápido. Estamos desarrollando plug-ins HTML5 para edición y producción en sistemas de asset management que harán todavía más simple encontrar y reutilizar el contenido de archivo'.

'También, hemos observado un crecimiento exponencial en volúmenes de assets con los que nuestros clientes están lidiando, por lo que hemos estado enfocando los esfuerzos hacia la creación de una solución que maneje dinámicamente el almacenamiento en niveles a través de la nube pública y privada. Nos enorgullece poner a los clientes primeros y nuestro desarrollo, como siempre, busca facilitar el trabajo de nuestros clientes'.

En la región, Masstech trabaja con sus soluciones *MassStore MAM*, *MassStore Archiving*



Frank Lima y Joe French de Masstech

y *MassStore for News*. Ahora, estará en Caper: 'Estamos ansiosos por Caper este año, ya que Argentina es el país donde tenemos el número más grande de proyectos. Estaremos teniendo reuniones durante la convención con nuestros clientes locales para discutir detalles y los próximos pasos para avanzar exitosamente. Esperamos también una buena presencia de clientes de Uruguay y Paraguay. Sobre todo, queremos que sea una gran oportunidad para conectar con los clientes actuales en Latinoamérica y presentar lo que podemos hacer por las empresas que quizás no nos conozcan'.



VideoSwitch

DIGITAL INNOVATION

GUÍA DE PROGRAMACIÓN ELECTRÓNICA EN PANTALLA

- Desarrollo propio, adaptable y escalable
- Capacitación, Soporte y Garantía
- Más de 100 Licencias instaladas en Centro y Sudamérica

VideoSwitch S.R.L. Uspallata 3579, CABA Argentina / TE: +54(11)4911-5551 / E-mail: info@videoswitch.tv





Amphenol
RF CONNECTORS



PPC
Innovate. Connect.
A BELDEN BRAND



IKUSI

NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE FIBRA ÓPTICA





CAMBRIDGE
DROP'S & CONNECTORS



PICO DIGITAL



CROMACOM
INDUSTRIA ARGENTINA

Comrex: Líder en tecnología para transmisión inalámbrica sobre IP

Estará en Caper junto a FS24



Raul Hun, gerente de ventas de Comrex, señaló: 'Latinoamérica es un mercado muy importante para nosotros, y en el que llevamos mucho tiempo. Comrex lleva mucho tiempo en el mercado, 55 años, y yo estoy desde hace tres en la empresa'.

El ejecutivo explicó que la marca tiene grandes diferencias, pero una fundamental tiene que ver con la atención en el idioma de los clientes. 'Con mi experiencia, hemos podido dar soporte técnico en español y en portugués, ayudando enormemente a los clientes a solucionar sus problemas en su idioma'.

Y completó: 'La tecnología está constantemente evolucionando; ya líneas analógicas son

muy difíciles de conseguir en varios países, lo mismo que las líneas ISDN. Así que todo está migrando a líneas IP. Ya sea para remotos o híbridos, toda la comunicación esta migrando hacia este protocolo'.

Comrex trabaja con dealers locales, en Argentina está junto a Esteban Camihort, de FS24, que estará en Caper como cada año. Añadió Hun: 'Nuestras expectativas para el Cono Sur son que, con las tecnologías migrando a IP, los clientes se den cuenta que nuestra empresa es una de las líderes de esta tecnología, para mandar audio o video sobre IP'.

'Actualmente, tenemos nuestros Access Portable 2USB, que permiten conectar dos redes de proveedores diferentes al mismo tiempo creando un ancho de banda más estable. Un nuevo producto es un híbrido telefónico, el VH2, de dos líneas sobre IP. Nuestro producto



Raul Hun de Comrex

Liveshot es para audio y video sobre redes IP'.

Y concluyó: Somos la única empresa que cuenta con un producto para video, dos audios IFB y un audio de cue de retorno al campo. Nuestro equipo es 100% bidireccional, lo que permite, si el cliente tiene varias estaciones, enviar audio y video bidireccional de ciudad a ciudad sobre la IP pública, ahorrando costo de satélite o microondas'.

Kathrein busca crecer en el mercado argentino

'Con casi un siglo de existencia, Kathrein sigue la evolución de la tecnología desde siempre', expresó Fabrizio Reis, gerente de ventas y desarrollo de negocio para Sudamérica. La marca tiene presencia mundial, pero sus productos buscan satisfacer la demanda de los clientes locales.

'Nuestros principales productos para televisión incluyen las antenas de alta performance Superturtable UHF y los paneles UHF, que per-

miten a Kathrein alcanzar una amplio espectro de soluciones para broadcasters'.

La empresa estará en Caper. 'Esperamos hacer ruido en el mercado argentino ya que los clientes locales esperan una oficina allí por un largo tiempo. La idea es contactar a muchos de los clientes locales principales y proveedores de soluciones para mostrarles las novedades de la empresa y dar a conocer nuestros planes para la región'.



Fabrizio Reis, de Kathrein

TENGA SU PROPIO SERVICIO DE STREAMING

EiTV CLOUD
Plataforma de streaming y TV online

EiTV Play
App de video para Android, iPhone y smart TVs.

WWW.EITV.COM.BR
WWW.EITVCLOUD.COM



Permita a sus usuarios disfrutar de los beneficios de la televisión digital. Network Broadcast ofrece soluciones llave en mano, soporte y asistencia a la medida de las necesidades de cada operador.



✉ info@networkbroadcast.net

☎ +54 (11) 5273-1111

www.networkbroadcast.net

EiTV Lanza nueva plataforma de streaming y TV online

EiTV anunció el lanzamiento de *EITV Cloud*, una plataforma profesional para ofrecer los servicios de OTT y TV Everywhere, totalmente personalizados para cada empresa, que permite crear rápidamente servicios de streaming y TV en línea.

Desde el sitio www.eitvcloud.com, el cliente puede crear una cuenta trial o una suscripción en la plataforma, eligiendo el plan deseado con el streaming necesario. Al registrarse, la plataforma genera automáticamente una instancia única de la empresa con la URL elegida durante el registro en el formato: <http://XXXX.eitvcloud.com>. De esta URL, la empresa puede hacer la gestión de vídeo, medios incorporados, eventos en vivo, archivos, listas de reproducción y

canales en la plataforma.

La plataforma *EITV Cloud* también ofrece aplicaciones personalizadas para la empresa de acuerdo con el plan de suscripción contratado.

Por lo tanto, el contenido de la compañía será accesible a través de los smartphones Android e iPhone, también en los players **Roku**, **Apple TV** y **Amazon Fire**. Descargando las aplicaciones de reproducción *EITV Play*, *APACTV* y *playondiaspora* en **Google Play** y **Apple App Store**, se pueden ver ejemplos de aplicaciones personalizadas.

Si la empresa quiere desarrollar un sitio web o una aplicación única para el acceso a sus usuarios, la plataforma *EITV Cloud* tiene una API de programación que permite la integración



Fernando Muller y Rodrigo Araujo, de EiTV, en SET

con la plataforma de aplicaciones o sitios web externos. Con la nueva plataforma de EiTV, los videos estarán disponibles en cualquier momento y en cualquier lugar.

Latino TCA crece con Phantom en la región

Sistema de aprovisionamiento y gestión

Latinoamericana TCA estuvo con un gran equipo en la última edición de la Cumbre APTC, que este año tuvo lugar en Lima, Perú, y volverá ahora a Jornadas Internacionales, destacando siempre su solución *Phantom*.

Leonardo Rodríguez señaló que *Phantom* es un sistema de aprovisionamiento y gestión para redes híbridas que permite al operador el gerenciamiento en sistemas EoC y GPON de forma rápida y segura de sus abonados. La solución soporta en conjunto redes FTTH y EOC, facilitando y agilizando el alta de los

abonados, así como el acceso remoto, actualización de los datos de los clientes y otras configuraciones necesarias.

'*Phantom* es una plataforma intuitiva con la que se pueden administrar varios equipos en simultáneo sin la necesidad de configurar cada equipo por separado ya que éste se ocupa de esto', añadió Rodríguez.

Otro sistema que TCA presentó en la Cumbre de Lima fue un sistema de OTT 'para que el operador pueda dar televisión por streaming a bajo costo', resumió el ejecutivo.



Leonardo Rodríguez y todo el equipo de Latino TCA,

Techtel: ABC de Australia adquiere solución de AP ENPS

Techtel ha sido elegido por la **Australian Broadcasting Corporation** para proveer y dar soporte a la tecnología de **AP ENPS**, que consiste en un sistema de noticias multiplataforma, como parte de un amplio despliegue tecnológico.

Esta solución conducirá la colaboración en todo el país entre radio, televisión y producción de noticias online, a través de su integración con *Stratus* de **Grass Valley** para producción de video, y *Radio-Assist 8* de **Nétia**, para automatización de

radio. Además revolucionará los flujos de trabajo al permitir a los periodistas el acceso a guiones, medios y mensajes desde el escritorio o desde el campo. Como representante autorizado de ENPS en la región, Techtel fue elegido luego de un amplio proceso de selección, según afirmó **David Elsmore**, managing director de Techtel. Siguiendo una fase detallada de diseño, ENPS formará parte de la emisora australiana, con instalaciones donde trabajan más de 3000 empleados.



Entre los productos, están *ENPS 8*, *ENPS Mobile 3* y *ENPS Open API*, proveyendo a ABC con la capacidad de crear y distribuir contenido eficiente a través de múltiples plataformas.

ENPS fue desplegado junto a los sistemas de **Grass Valley** and **Nétia**, iniciando en agosto de este año, y continuará en toda el área metropolitana y regional en los próximos años.



Heavy Duty

S-8340A/S 160Wh Capacity
Max 150W, 12A high load. 6A fast charging

S-8360A/S 250Wh Capacity
Max 200W, 16A high load. 6A fast charging



NEW

NEW



S-3812A/S
2-ch Simultaneous Fast Charger and Adaptor
6A fast charging for SWIT S-8340/8360
3A charging for other batteries

* V-mount or Gold Mount

High Load

S-8180A/S 220Wh Capacity
Max 140W, 12A constant output



Power Station

S-4010 Dual 12V output
S-4020 12V/24V output
S-4030 Dual 24V output



Power with 1-4 V-lock batteries



Charge batteries directly



Voltage display / alert



HDMI & SDI No Delay
None-compressed

Wireless HD Transmission
Field Production / Steadicam / Director Monitoring Drones
S-4904/S-4914 Max 700m/2300ft
S-4915 Max 150m/500ft



5" ~ 9"
SDI/HDMI Field Monitor



23.8" / 21.5" / 15.6"
Broadcast Studio LCD Monitor



HD converters
HDMI - SDI - Optical converters
Multiviewer and Switcher



High Capacity Safe Air Transportation Battery
126Wh 146Wh 156Wh 184Wh



On-camera/studio light
Chip Array LED, Super high CRI
Color temperature adjustable

SWIT Electronics Co., Ltd.

+86-25-85805753 contact@swit.cc www.swit.cc
Find a local distributor at: www.swit.cc/Distributor.aspx

CABSAT
Dubai, Booth no.ZH2-10

NABSHOW
Where Content Comes to Life
Las Vegas, Booth no.C5414

Provys sorprendió en IBC con su solución *Stream Circle*

'Este año, recomendé a todos mis contactos que no se perdieran la revolucionaria solución *Stream Circle*, y tuve razón, ya que fue una de las grandes ganadoras del Best Of Show Award este año en IBC', dijo **Martin Junek**, de **Provys**.

Stream Circle es un servicio de playout para televisión basado en la nube que permite a los broadcasters y propietarios de contenido abrir nuevos canales a un menor costo y tiempo de lanzamiento que el canal lineal tradicional. Este servicio se adapta a la identidad de marca del canal y a su programación. Los clientes solamente deben proveer el contenido y la grilla de programación y obtienen un nuevo canal de TV



Despliegue de la solución en IBC

por streaming listo para ser distribuido. 'Es así de simple', afirmó Junek.

Se trata de una solución eficiente para producción de entretenimiento televisivo, extremadamente barata para los broadcasters tradicionales y bastante accesible para los nuevos también. *Stream Circle*, además de una grilla de programación lineal y distribución vía redes IP, facilita la automatización completa de los flujos de trabajo para playout, que incluyen video en vivo, inserción de gráficos, CC, múltiples canales de audio, etc. Todo esto en un servicio basado en la nube que no requiere grandes inversiones de capital. Técnicamente, los canales de streaming pueden llegar a sus espectadores de diferentes maneras: delivery estándar a través de los CDNs disponibles como Amazon o los servicios cloud de IBM, vía aplicaciones de smart TVs o mediante una aplicación HbbTV (Hybrid Broadcast Broadband TV).

El único paso que podría requerir integraciones el sistema de tráfico y la plataforma de ventas publicitarias con *Stream Circle* y la aplicación SOAP apra entregar contenido metadata, grillas,



Martin Junek, de Provys

contenido de campañas publicitarias y proveer reportes online. Si hubiera una necesidad de integración con tecnología Broadcast accesible, Provys anunció recientemente la compatibilidad *Stream Circle* con el estándar NDI (Network Device Interface) desarrollado por **NewTek**. NDI está naturalmente basado en una red de trabajo IP y puede ser implementada fácilmente en infraestructuras cloud, tales como *Stream Circle*.

'Mientras muchos visitantes no podían entender por completo el masivo potencial de esta tecnología innovadora, muchos gurúes de la industria estaban intrigados por el concepto revolucionario de esta exhibición, ganadora de un premio, en la exhibición de este año', concluyó Martin Junek.

Distribuidores de Broadcast, Audio y Video Profesional para Latinoamérica.

Sony
Authorized
Distributor



Stock para entrega inmediata en Miami.

¡Ingresa a nuestra web para conocernos!

IntekTV

30 años de experiencia en la industria

SONY Bladmagicdesign ikan //3Way Canon CRESTRON WELLAV MOVICAM EANAFIRE

AJA MILLER THE RIGHT FEEL BENQ ATOMOS datavideo DA-LITE CHIEF 10X0 INC

f in t s ¡Síguenos en IntekTV!

7410 SW 48th Street, 1st Floor, Miami, FL 33155 - USA. +1 (305) 774-1800 sales@intektv.com www.intektv.com



DVEO expandiéndose a América Latina!

- Prestigiada Gama de Productos para Video por IP
- Precios Razonables con Soporte Técnico Incluido
- Soporte Disponible en Español
- Aceptando Solicitudes para Distribución



DVEO – 11409 West Bernardo Court – San Diego, CA 92127 – USA
T: +1 858-613-1818 – sales@dveo.com – www.dveo.com

Leyard proveyó pantallas de *small pitch dot* para los Juegos Olímpicos

‘Tres video walls de la serie *LED RTVH* fueron utilizados en los sets de **Globo**, dentro del centro de transmisión internacional en Río, además del revolucionario *Lookthru* en el estudio de **SporTV**. En el llamado estudio de vidrio fue instalada una pantalla de 1.9 mm de dot pitch, y en la entrada del estudio de globo se instaló la mayor pantalla con 6.4 por 2.1 m con un pixel pitch de 2.5 mm’, destacó **Orlando Custodio**, presidente de la filial **Leyard** en Brasil y responsable de las operaciones en toda América Latina.

En las instalaciones de Sportv, también había instalada una pantalla de 55” de OLED transparente, una tecnología desarrollada por **Planar**, una de las empresas del grupo Leyard. ‘Fue una oportunidad increíble poder traer, junto con Globo, nuestra tecnología para el evento deportivo más importante del mundo. Cooperar con el éxito de las transmisiones a través de la calidad de nuestras pantallas de alta resolución es gratificante’, añadió.

La serie *Leyard TVH* permite el ajuste de la imagen para lograr temperaturas de color es-

pecíficas y mayor precisión en los niveles de gamma. El modelo también produce un color negro más intenso, mayor contraste y menos reflexión para las instalaciones de transmisión de todo el mundo.



Orlando Custodio de Leyard

Instalaciones en los estudios de NBC

NBC Olympics, división de **NBC Sports Group**, seleccionó a la marca para proporcionar pantallas LED para sus instalaciones en los juegos de Río de Janeiro. Tres pantallas de video LED Leyard de la serie *TVH* se instalaron en el Centro Internacional de Comunicaciones en Río un segundo videowall, también modelo *LED TVH* para el estudio externo de la NBC en Copacabana.

La primera pantalla, una *TVH 1.9* estaba compuesta por 169 gabinetes y una superficie de 20,28m², la segunda pantalla del mismo modelo pero con 56 gabinetes y una superficie de 6,72m², ambas con una densidad de píxeles de 1,9 mm, lo que normalmente se conoce

como alta resolución en este tipo de soluciones. Además, los equipos de NBC tenían otro panel en el suelo - esta vez de 2,5 mm - y 108 chasis, equivalente a 12,96 m².

Jennifer Davis, directora de marketing de Leyard Internacional, dijo: ‘Estas pantallas de video forman un impresionante telón de fondo para la transmisión de la cobertura de la NBC, ayudando a traer toda la emoción del evento deportivo más grande del mundo a la vida’. Já Atila Ozkaplan, director técnico de Logística senior de NBC Olympics, dijo: ‘Estamos encantados de tener la tecnología Leyard resaltando la belleza de nuestro estudio en estos Juegos Olímpicos’.



LA ÚNICA TECNOLOGÍA QUE PERMITE **Mid-stream switching**

Bandwidth

1 ¢/GB

From the first GB, worldwide.

SIN CAMBIAR SU CDN

Tecnología disruptiva genera Costos disruptivos

- Free Multi-CDN
- Free Video Player
- Free Video Analytics
- Free Bandwidth saver

Sin gastos de alta, sin compromiso mínimo, mismo precio en todas las regiones.

vidicraft V8i

Nuevo Conversor de Normas
Corrector de Base de Tiempo y Transcodificador.

Calidad profesional a precios convenientes.

La nueva línea incorpora Procesador de Closed Caption para todas las normas, así como un manejo confiable de todo tipo de señales.

Modelo V8i-2 (Conversor de normas doble, TBC y Transcodificador de 10 bit)

Disponible también en la versión V8i (Conversor de normas, TBC y Transcodificador de 10 bit)

El conversor de normas especialmente recomendado para cabeceras de TV por cable, estudios de producción, unidades móviles y sistemas de presentación multimedia.

Digiwave Labs
Innovación y excelencia

Jufre 450 - Buenos Aires (C1414AYJ) - Argentina • Tel: (54-11)4773-1655 - (54-11)4775-6288 - Fax (54-11)4772-6160
E - Mail: info@digiwave.com.ar • http://www.digiwave.com.ar



Simplemente: Nuevas cámaras de Red Digital Cinema



El integrador mexicano **Simplemente**, se unió al lanzamiento mundial de las cámaras *Red Epic-W 8K* y *Weapon 8K*, el 11 de octubre, y presentó en sus oficinas el nuevo sensor *Helium 8K* en la *EPIC-W*.

Helium 8K está al alcance de todos los usuarios de **Red** y Simplemente pone a su disposición distintas opciones de upgrade para quienes ya tienen una cámara de la línea

Red, además de ofrecer en venta la *EPIC-W*.

Las cámaras 8K de Red Digital Cinema graban simultáneamente en *Redcode Raw* y *Apple ProRes* o *Avid DNxHR/HD*, soportan LUTs 3D, tienen 16.5+ pasos de luz y tienen más de 35 millones de píxeles.



Nuevas cámaras Red Digital Cinema, en Simplemente

Trialcom exhibe sus equipos en Caper

Trialcom estará en Caper presentando equipos con conectividad vía Bluetooth, USB y la oportunidad de poder ver y controlar en vivo una consola totalmente digital de 12 canales estéreo y 2 híbridos telefónicos incorporados.

Alfredo Nati dijo a Prensario: 'Este año fue un poco complicado desde lo comercial. Apostamos a esta exposición para ofrecer nuestros productos y servicios con un diferencial, el mismo de siempre: una atención per-



sonalizada, personal idóneo, facilidades en el pago y la posibilidad de ver de cerca y probar los equipos antes de decidir la compra de ellos', añadió.

Nati resumió algunas de las novedades que se verán este año en Costa Salguero: 'Tal como lo hacemos cada año, preparamos siempre una sorpresa para este evento. En esta presentación contaremos con equipos con conectividad vía Bluetooth, USB y la oportunidad de poder ver

y controlar en vivo una consola totalmente digital de 12 canales estéreo y dos híbridos telefónicos incorporados'.

'El jueves 27, realizaremos un Workshop donde será posible conocer la totalidad de nuestra cartera de productos y además, contaremos con la presencia de representantes de la empresa **Orban**, líder mundial en procesadores de audio y de **Innovaction**, uno de los fabricantes internacionales más importantes de transmisores'.

Integradores de Sistemas

Audio - Video - RF - Multimedia - Colaboración WiFi

Micrófonos

Monitores

Mixer con Gate

Híbridos Telefónicos

Consolas de Exteriores

Sistemas de Intercom

Auriculares

Distribuidores de Auriculares

Reproductores

Automatización

Procesadores Digitales

RDS Encoders

Transmisores AM/FM

Consolas para Broadcasting

Monitoreo de Señal

www.dbasys.com

SoundCorp SRL - Hidalgo 1087 - CP1405 - CABA - Argentina - Tel +54 11 4958.7700 (Líneas Rotativas) - Mail: sales@dbasys.com - info@dbasys.com

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

LA LÍNEA MÁS COMPLETA EN ACCESORIOS PARA CABLES

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

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

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

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

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

PRECINTOS METÁLICOS de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.

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

ANILLOS IDENTIFICADORES Y CINTA HELICOIDAL.

SUNCHADORA, FLEJE Y HEBILLA.

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD

Gracias por confiar en Nosotros!

APOYANDO LA INDUSTRIA NACIONAL

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

Streamn Media: 150 soluciones OTT

Gio Punzó, CEO de Streamn Media, destacó que ya tiene más de 150 soluciones de OTT en el mundo y que el 64% está en América Latina. Así Streamn Media se ha convertido la primera plataforma de OTT-TV y de monetización patentada en la región.

La marca, explicó Punzó, busca ayudar a los proveedores de contenido a mejorar sus comunicaciones con los usuarios finales, con herramientas abiertas y siempre en evolución para adaptarse a los cambios del consumidor final. Cobrar por suscripción es una realidad hoy pero para el largo

plazo no puede ser la única manera de ofrecer OTT. Streamn ofrece una plataforma para manejar y distribuir contenido patentada, lista para este nuevo cambio socioeconómico. 'La radio va a inventar un canal de TV, la TV tiene que ser distribuida en multiplataforma y las apps van a ofrecer contenido personalizado para cada usuario'.

La empresa es respaldada por un grupo de inversionistas muy fuerte de la Florida y ha llegado a metas record en el 2016. 'Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes con herramientas de OTT innovadoras, pues no se puede ofrecer lo



Gio Punzó

mismo a todos, como hacen algunos. OTT es la relación directa con el consumidor final, tiene que ser algo único', completó el ejecutivo.

DVEO presentó nuevos productos y actualizaciones en IBC 2016

DVEO desarrolla y comercializa codificadores para streaming de video por IP con el rendimiento requerido por empresas de telecomunicaciones, servidores de medios, y soluciones para inserción de publicidad. Durante IBC 2016 en Amsterdam, presentó una serie de nuevos productos, así como actualizaciones a su línea existente.

Tecnología patentada DOZER™ ARQ con recuperación automática de paquetes: La corrección de errores dinámica y de baja latencia de DVEO permite el streaming en vivo de eventos deportivos y noticiosos con calidad profesional y libre de defectos, a través de redes congestionadas incluyendo la Internet. Recupera automáticamente paquetes perdidos, reordenando los que estén fuera de secuencia. La tecnología de DVEO reconocida por la industria e integrada en sus codificadores para streaming y servidores de medios, disminuye la necesidad de redes privadas y enlaces satelitales, lo cual reduce los costos de operación.

ARQ Link™ 264E y 264D: El ARQ Link combina codificación basada en estándares y conectividad IP con la corrección patentada de errores DOZER™ ARQ para la recuperación automática de paquetes UDP, lo cual asegura la distribución perfecta de video en tiempo real en cualquier red IP incluyendo la Internet. Una solución de bajo costo, escalable y confiable para la distribución de video con calidad profesional a través de redes congestionadas, públicas

o privadas, reduciendo los costos.

Servidores de Medios Atlas™ en vivo / video por demanda: Esta poderosa familia de servidores ahora incluye las funcionalidades Catch-up TV y Live Time Shift (retroceso / avance rápido). Además, se ha enriquecido con el middleware de DVEO para soluciones llave en mano que le permite crear su propio canal Roku®, Android™, o Fire TV™ –sin necesidad de un programador o desarrollador.

Transcodificadores Gearbox™ y Brutus™, codificador MultiStreamer™: Esta familia de servidores con gran éxito comercial ahora ofrece soporte para H.265/HEVC. Permiten la aplicación del nuevo estándar HLS/fMP4 (MP4 fragmentado) para streaming segmentado. Los nuevos CPUs de Intel mejoran su rendimiento: el Brutus VI tiene una capacidad de transcoding de hasta 200 canales SD en un producto de 1RU.

Codificador Mezzanine de baja latencia H.264/AVC o H.265/HEVC opcional: El nuevo PREMIO™ DIG/IP: TELCO recibe SDI/HD-SDI a la entrada, con un stream de salida 1080p de alta calidad, 4:2:2 o 4:2:0. También incluye Almacenamiento de Streams.

Codificador para difusión futura II ASI+IP™ de Alto Perfil 4:2:0 MPEG-2 y H.264: Uno de los codificadores de más alta calidad en el mercado para propósitos de difusión global. Ahora incluye una pantalla de video en el panel frontal para monitoreo en tiempo real.

Expansión a América Latina y el Caribe

Con el paso de los años, la mayoría de las principales compañías transmisoras en los Estados Unidos, Europa y Asia-Pacífico, así como operadores pioneros en IPTV y servicios OTT se han convertido en importantes clientes de DVEO. Con el fin de continuar la expansión de la presencia y participación de DVEO en la región, se extiende esta invitación por tiempo limitado a distribuidores especializados y a integradores de sistemas que cuenten con una sólida presencia local para que representen y distribuyan los productos y soluciones DVEO en sus respectivos países.

Ooyala

Prensario habló con Joe Fragoso, regional director de Ooyala, que destacó como está dando un salto de calidad en la región y apostando a nuevos productos como Flex y la oferta de AppStudio OTT out of the box. Se ha convertido en un player importante, incluso sumando operadores tier 2 y tier 3.



Joe Fragoso



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

LA MEJOR ALTERNATIVA EN ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL



PROTECCIÓN: CRANEANA Y FACIAL, RESPIRATORIA, OCULAR, AUDITIVA



PROTECCIÓN PARA MANOS



Ombú, Funcional y Argentina Todo Terreno.

CALZADO DE SEGURIDAD DIELECTRICO



ELEMENTOS DE SEGURIDAD VIAL



ESCALERAS DIELECTRICAS Y DE ALUMINIO



DISTRIBUIMOS A TODO EL PAÍS.



Diseños a medida con o sin bordado. Y con tu logo!

MOCHILA Y PORTA HERRAMIENTAS



Diseñamos tu cartel a medida.

CARTELERIA Y SEÑALIZACIÓN INDUSTRIA

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



Gracias por confiar en Nosotros!



Envíos a todo el País
4687-5261/7574

Comunicate con nuestro dpto de exportación



Visita nuestra web
www.discamp.com.ar

Imagine realizó gran proyecto con Globosat para Río 2016

Nahuel Villegas, de **Imagine Communications**, destacó a PRENSARIO en IBC el gran proyecto que ha desarrollado con **Globosat** en Brasil, que pudo tener continuidad entre los Juegos Olímpicos y los Paralímpicos. Esto le permitió al cliente transmitir en vivo con todos los venues conectados, pudo hacer desarrollos para todos los deportes y todos los países. **Roberto Primo, Lorenzo Carbano** y todo su equipo le expresaron en IBC su satisfacción por los resultados que obtuvieron.

Acerca de la concurrencia al evento de **Ámsterdam**, Nahuel Villegas dijo que se notó una menor concurrencia general, pero de mucha calidad. También destacó que se une el mundo del broadcast con el de las telecomunicaciones, con muchos operado-



Nahuel Villegas y Manuel Martínez, con Renzo Hurtado, de Latina TV de Perú, y José Luis García Cabrera, de Telefónica

res viniendo de ese sector. Cuando estuvo PRENSARIO pasó **Liberty Media**.

Destacó además que si bien es bueno lo de la nube y el hecho que 'todos hablan con todos' en esta nueva era, destacó que sigue el interés por los productos tradicionales de la



Nahuel Villegas y Manuel Martínez, con Hernán Benavidez y Dale Bassen, de VTR Liberty Chile, y Steve Reynolds, de Imagine

compañía, que no hay que descuidar esa parte y valorar todas las inversiones que los clientes han hecho y siguen haciendo. Imagine está listo y tiene todos sus productos disponibles para cloud, pero eso no quita continuar apoyando la inversión en infraestructura habitual.

Aja Systems crece con sus dealers

Bryce Button destacó a PRENSARIO los resultados desde la incorporación de **Glenn Green** como nuevo Territorial Manager para Latinoamérica de **Aja Systems** desde hace un año, y destacó que las ventas han ido mejor de lo esperado en un año difícil, en el que además hizo cambios en la logística y distribución respecto al 2015.

Aja cambió de estrategia para pasar de trabajar con un master distributor a hacerlo directamente con muchos dealers. Así, pasó de tener cuatro agentes comerciales

Lo que se hizo fue cambiar de estrategia y,

en lugar de trabajar con un master distributor, hacerlo directamente con los dealers. Así pasó de tener cuatro agentes comerciales a más de 40 estrechando mucho más la relación con ellos. La relación con la región creció muchísimo desde que Bryce Button comenzó su trabajo allí, en 2009.

Además, destacó todo el workflow que tiene disponible para IP y 4K, además de los nuevos *U-Tap HDMI* y SDI que parece ser especial para Latinoamérica por su relación costo-beneficio y el nuevo *Kumo 6464* como router muy compacto SDI. Por su parte, sigue



Glenn Green y Bryce Button

muy bien la cámara de bajo costo *Cion* que está presentando una nueva versión.

Newtek: Éxito del protocolo NDI

1200 empresas inscriptas en menos de un año

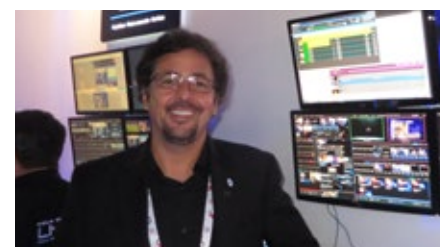
En la reciente IBC, se habló mucho de la cooperación entre las grandes empresas para el nuevo mundo IP, y esta tendencia también avala el éxito del protocolo IP desarrollado por **Newtek, NDI**.

En menos de un año ya cuenta con casi 1200 empresas inscriptas y más de 200 lo han incorporado a su catálogo de productos, incluso entre las más exitosas como **Vizrt, Evertz** y **ChyronHego**.

Jorge Dighero dijo que el protocolo permite

que los broadcasters no tengan que volver a invertir grandes montos en la nueva infraestructura como ocurre con protocolos como el **Aspen**, donde pueden ahorrar con el ancho de banda pero tendrían que echar por tierra lo que tienen invertido en banda base. Con NDI pueden comenzar sólo con un gíbit y es totalmente escalable.

Como ejemplo físico del cambio, en su stand de **Ámsterdam** tenía el año pasado cerca de 120 cables y este año pudo usar sólo seis para



Jorge Dighero

abastecer a más de 160 fuentes. Allí contó con todas sus switchers IP series.

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

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD

SONDAS PASACABLES INDUSTRIALES DE FIBRA DE VIDRIO



- ✓ Único fabricante del país en ofrecer tres diámetros diferentes: 6,9 y 11 mm.
- ✓ Tenemos diversos largos: desde 25 hasta 350 m.
- ✓ Contamos con entrega inmediata de todas las medidas.
- ✓ Brindamos servicio de reparación del producto.

- ✓ Aceptamos tu contenedor.
- ✓ Tenemos sondas para alquiler.
- ✓ Contamos con Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2008

Accesorios para sondas de fibra de vidrio



Cepillo

Esfera deslizante

Puntera

Tubo de reparación e intermedio

Unión de nylon

Gracias por confiar en Nosotros!

APOYANDO LA INDUSTRIA NACIONAL

DISCAMP DISTRIBUYE VIYILANT FABRICA

Envíos a todo el País

4687-5261/7574

www.discamp.com.ar

HolaCDN se expande en Latinoamérica

Lanzada en 2015, **HolaCDN** se aboca a la creación de una mejor experiencia de video para los usuarios finales a precios accesibles. 'Por eso, buscamos a dos plataformas líderes, como YouTube y Netflix, y observamos que están usando una arquitectura de cliente/servidor y decidimos desarrollar dicha arquitectura y hacerla disponible para cada plataforma en el mundo', explicó su COO, **Eran Rom**.

'Hola no sólo es una de las soluciones más económicas, sino que ha desarrollado y comer-

cializado una nueva arquitectura que permite un mejor desempeño, como un tiempo de inicio y búsqueda más rápido, menos buffering, mayor éxito de las ejecuciones de video y mayor tiempo de visualización', agregó.

Hola comercializa sus servicios directamente y también mediante partners en Norteamérica, Europa, Asia Pacífico y ahora, en Latinoamérica. 'Lentamente, nos estamos expandiendo a nuevos territorios. Sabemos que en la región, la empresa puede traer mucho valor a clientes potenciales'.



Robert Houghtaling, César Donato, Eran Rom y Abel Honigsblum, de Hola CDN, con Gabreil Palmieri, de Gates Air

Aspera renueva su apuesta al media content

Richard Heitman de **Aspera** destacó a **PRENSARIO** que la compra por parte de IBM renueva el compromiso de invertir en media content para el mercado, con un gran potencial de cloud media services y big data.

También crece en soluciones para almacenamiento, con casos de éxito como el de **The Weather Channel**, o la experiencia con su

cliente **TV Globo** de Brasil, durante los Juegos Olímpicos de Río 2016.

Heitman destacó que se mantiene la marca Aspera y que todo su staff directivo se mantiene. En el mercado se la reconoce por su rapidez de streaming para archivos y potencia el **Spectrum** como producto clave en esta etapa.



Richard Heitman

Cinegy: Grandes proyectos en Latinoamérica

Cinegy estará en Caper junto a **AQB** (Tivit-Synapsis), empresa con la que está encarando grandes proyectos, mientras sigue su crecimiento en la región, según comentó a **PRENSARIO** **Daniel Sabio**, ejecutivo de ventas en su stand de IBC.

En Argentina, Cinegy está a punto de cerrar un proyecto con un gran broadcaster, y ya concretó uno con **Telefe** a través de **Axor**, que también le permite llegar a otros clientes, incluso a los

más pequeños. Estuvo encarando durante el año varias giras que dieron muy buenos resultados como en Chile –hay un proyecto con **Canal 13**– y Colombia, donde estuvo tanto en Bogotá como Medellín con especial relevancia de los proyectos con las universidades. En México, trabaja con **Artec** y espera volver a la Expo Cine, Video y Televisión, en 2017, tras la ausencia de este año.



Daniel Sabio de Cinegy

Vidiexco: Modelo de negocios único para toda la región

Vidiexco estuvo en la IBC junto a **Cobalt Digital**, marca de la que es un brazo fundamental en la región. Cobalt fue protagonista además por la compra de **Inmediate TV** y presentó la solución **Open Gear** que permite 3000 frames disponibles, con un gran potencial de clientes y de crecimiento.

José Cadavieco Jr., de Vidiexco comentó a **PRENSARIO** que en IBC el foco estuvo en su gran labor junto a **Sony** con la que hace grandes cosas en Centroamérica y con el mismo modelo de trabajo. Para **Vitec Group** también es un brazo importante, incluso en territorios

como Brasil; con **Teradek** en casi todos los países, y también **Atomos**, que también les delega el manejo de nuestros países. Con ellos tienen a su vez una red muy saludable de partners.

Como conclusión general concluye Cadavieco ha armado un modelo de negocios único de real cobertura en la región que no se repite con otras compañías que ofrecen servicios regionales, contando con los canales de distribución, una escala de precios que beneficia a todas las partes y disponibilidad de producto como otro punto clave. Incluso comenzó en NAB con V



El equipo de Vidiexco en el cóctel de Cobalt con Bob McAlpine

Márketing como nueva compañía de apoyo que ya tiene su experiencia en la división española de la compañía.

Tecnología para broadcast y cine

Conocemos el equipo, comprendemos los procesos, diseñamos la solución.



La TV por FIBRA AL HOGAR

Muchos ofrecen soluciones FTTH para datos...



... pero cuando se trata de video en fibra al hogar, solo nosotros tenemos la solución!

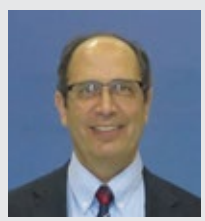


Somos la empresa con mas experiencia en redes xPON que soportan datos y videos



Harmonic

'La migración a IP en Latinoamérica es más gradual y tendría que diferenciarse en dos etapas', dijo Álvaro Martín, VP de ventas para Latinoamérica de **Harmonic**, sobre la nueva etapa que tienen los operadores por delante.



Alvaro Martín

La primera etapa, explicó, sería de virtualización, que no es lo mismo que "cloud" e implica integrar todo en software, y segundo la cloud que lo hace interactuando con un datacenter. Destacó además lo bien que fue la fusión con **Thomson** y con una transición de las más tranquilas que le han tocado en su trayectoria en la industria. También el canal de la **NASA** que mostró en IBC, con un enlace real HEVC, aunque su opinión aquí es que también el estándar no está claro.

Sea Change

Tony Dolph destacó el avance de **Sea Change** con todas sus soluciones cloud para permitir a los operadores e ISPs dar sus servicios a través de las plataformas IP y OTT. Esto con la experiencia líder de SC y la metadata lista para los broadcasters con implementaciones rápidas.



Tony Dolph

Dejero

Dejero avanza en su plataforma de cloud management y servicios multi-creen, habiendo presentado para IBC el **Live+Gateway**. Permite una conexión ultra rápida del vivo con un estudio broadcast desde varios puntos y compartir esos archivos.

Shotoku

Para **Graham Ramsey**, Sales director EMEA & Americas de **Shotoku** Latinoamérica, es un mercado muy importante donde está desde hace más de diez años con una relación sólida con los resellers de países como México y Argentina, donde trabaja con **Isikawa** y concretó ventas muy buenas con **PromTV** y **AméricaTV**.



Drago Flores y Graham Ramsey

Aviwest

Erwan Gasc de **Aviwest** expresó a PRENSARIO sus buenas expectativas con la oficina regional que abrió en Santiago de Chile, a cargo de **Fernando Aguayo**, para poder recorrer las principales ciudades y tener una presencia permanente que es imposible desde Europa. Están enfocados en soluciones HEVC que ya exhibió en NAB, con aplicativos para laptops.



David Joen y Erwan Gasc

VSN

Mario Díaz destacó el acuerdo de **VSN** con **Huawei** para que la gran nueva marca de devices venda productos con su MAM integrado y, junto con eso, pueda aportar su infraestructura para sus clientes de proyectos llave en mano.

Amagi

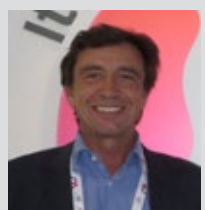
Sanjay Kirimanjeshwar, de **Amagi**, afirmó que la marca avanza a nivel mundial y en Estados Unidos. Ahora, esperan crecer en Latinoamérica con su plataforma en la nube que permite entregar video y hacer monetizaciones con ad insertion. En IBC presentó su **Cloud Portal Box** para OTT. En India, trabaja con **Netflix**.



Sanjay Kirimanjeshwar

Viaccess-Orca

Paul Molinier, CEO de **Viaccess Orca**, dijo que actualmente su foco de trabajo en la región está junto a **Olympusat** con su plataforma basada en la nube, que acaba de cerrar un acuerdo importante con **Amazon** en Estados Unidos. Ya tiene un cliente clave como **Une/Millicom** en Colombia. Ve oportunidades en campos como la realidad virtual, siempre como su perfil smarter & safer.



Paul Molinier

Wohler

Craig Newbury de **Wohler** destacó sus nuevos productos y soluciones para trabajar con 4K, y para los que está comenzando con IP. Aceptó que Latinoamérica tuvo sus dificultades este año pero igualmente sigue apostando, pues tienen buenos negocios y buenos clientes que están listos para el cambio.



Craig Newbury

One Tastic

One Tastic cerró un acuerdo para la región con **Screen Service** de Brasil, que los representará comercialmente. Además, importará las partes para armar sus equipos en Brasil desde enero, según destacó su CEO y presidente, **Luca Saleri**.



Luca Saleri

Broadcast Pix

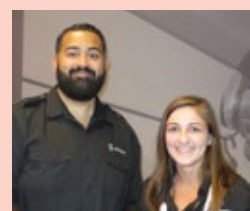
Kevin Prince destacó la apuesta de **Broadcat Pix** al Asset Management basado en la nube, donde una prioridad fue crear un ecosistema para moverse hacia allí. Acepta que no todo el mercado mundial está listo para eso, pero dice que tiene mucho sentido pensar en ella, incluso no sólo para los broadcasters tradicionales que tienen que pasar de SDI a video IP, sino también para el sector gobierno y de educación que creció en un 80%.



Kevin Prince

Switronix

José Flores de **Switronix** sostuvo que está empezando a tratar el mercado latinoamericano y en primer lugar,

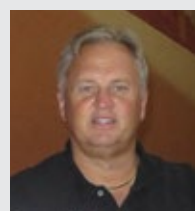


José Flores y Kattin Stroke

países como México, Argentina y Bolivia. Vale destacar que como empresa de iluminación lleva 15 años en el mercado, siendo más joven que sus competencias y está teniendo un buen crecimiento con fabricación de sus equipos desde Estados Unidos, y no desde China.

Cineo

Cineo ya empieza a tener una presencia importante en Latinoamérica a partir de sus ventas a **TV Globo**, **Televisa** y **TV Azteca**, con oportunidades en el mercado del rental.



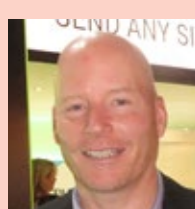
Tom Yuhas

En Brasil tiene de partner a **Eurobrás** y varios en México.

La marca se distingue, según **Tom Yuhas**, operando los LED con mucha más velocidad y eficiencia que la competencia. Sus equipos se trabajan en películas de primer nivel como *El Libro de la Selva* con chromo verde.

Signiant

Signiant tiene buenos clientes en la región con sus servicios de software en telecomunicaciones como el **Grupo Turner** y **Televisa**, basado su trabajo en resellers. Igualmente busca partners en la región, dijo **Ian Hamilton**, CTO.



Ian Hamilton

Omnitek

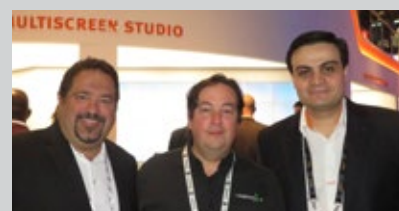
Omnitek tiene una entrada en la región con **Globo** en Brasil y en México con clientes como **TV Azteca**, con representación de **Amtec**. En Argentina cuentan con **Technology Group** y creciendo. Tienen el primer equipo de medición para 4k y UHD. Su producto lo compraron ya Netflix y Amazon.



Rob Arnold

Vizrt

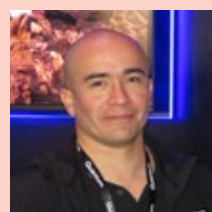
Eduardo Mancz ve ahora todas las Américas para **Vizrt**, a quien le reporta **Paula Brecci**, a cargo de Latinoamérica. La marca creció mucho este año y tuvo la gran experiencia de los JJOO en Brasil. Está destacando el **VizStory**, que se integra con **Facebook** y el **VizOpus**, que tiene un caso de éxito en **Globosat** con todos los canales corriendo.



Eduardo Mancz con José y Daniel Cadavieco

Quantum

Orlando Meza de **Quantum** destacó en IBC un workflow adecuado para la hiper convergencia, incluso pudiendo sumar diferentes aplicativos de partners como **Elements**, entre otros, y que ahora estará exhibiendo en Caper.



Orlando Meza

Riedel

PRENSARIO habló con **Joe Commare** y **Serkan Gunner**, de **Riedel**, que se han repartido la región. Commare dijo que sobre el cono norte se trabaja muy bien con **Fox Sports** y con un gran partner como **Comtelsat** en México, y juntos agregaron la gran presencia que tuvieron en los Juegos de Río con un Lugar propio en las playas de Copacabana-Ipanema.



Joe Commare y Serkan Gunner

Pliant Technologies

Pliant Technologies había instalado y armado una estructura con **Tempest**, un producto que todavía vende para todo el mercado. Ahora, está armando todo una nueva área de distribución con **Crewcom** en transmisión de video, como **Network Based System** uniendo las distintas áreas de las cadenas con mucha más flexibilidad. Estará buscando partners en Latinoamérica, dijo **Gary Rosen**, Global Sales Manager.



Gary Rosen

26 al 28 de octubre - Stand D-39
Centro Costa Salguero - Buenos Aires

Invitación Especial



Soporta todos los CableModem del mercado y demás CPE
Redes HFC, FTTH, Wireless - Compatibilidad con Docsis 1.x, 2.0, 3.0 y 3.1
Servidor DHCP, TFTP, TOD y LOG. - Autoprovisioning y Portal Cautivo
Integración simple con software de terceros vía API, web service



Solución completa en FTTH para redes N Play

Grandes velocidades y calidad de conexión
Red de bajo mantenimiento
Respaldo y garantía InterLink, pioneros en Servicios N Play
Experiencia y asesoramiento en redes, hardware y software
Amplio stock de equipamiento



Equipamiento CMTS Docsis 3.0 y 3.1



Lanzamiento C40G
Docsis 3.0, 3.1 y Remote Phy
Plataforma Carrier Class
Video digital, Video IP
Conexiones de alta velocidad



Andrés Martínez de Amtec de México y Carlos Contreras de Intervideo de Chile



Edgel García y el equipo de Glookast



Adriano Bedoya de Sony PSLA



Juan Carlos Madeo de IplusB y Andrés Cittadini de EMC



Gordon Tubbs de Fujifilms, Roberto Murillo de Videostystems, y Umberto Trevisan de Trevisans



Dave Robin de Vislink y Alejandro Russo de Technology Group de Argentina



Jean Francois Seignole, Alevil Rincones y Patrick Dieu de SGTJPG



Chance Mason y Fabiano de Haivision



Benito Páez Gsertel, Javier Taibo y José Mariño de Egatel

CARTELERA SET



Oscar Vaca de Ikegami, Paulo Correa y Marco Gabriel



Simon Cane, Neil Wren de Screen y Cícero Assis de Videodata



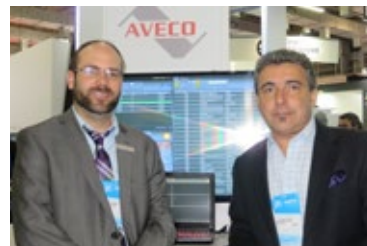
Sergio Castillo, Seth Cohen y Skip Levens de Simply



Elliot Xu de Telikou y Fabio Angelini de Pinnacle



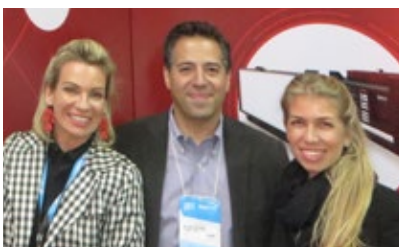
Juan Punyed, Carlos, Paulo Campos y Larry Deeds



Jared Pieper y Alejandro Paludi de Aveco



Nigel Stoddart de Tedral y John Payne de IMT



Wilson Zeferino de Arri en Eurobras



Francisco Aguayo e Italo Marinello de Aviwest



Renato França de RFS

Alto Rendimento, Fiabilidade, Flexibilidade



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

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



www.lindsaybroadbandinc.com

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



ExpoTec Perú 2016: Record de participantes

ExpoTec Perú reunió a más de 5000 profesionales de la TV abierta y paga, la radio e Internet en Lima, durante tres días donde también fue sede del Congreso Nacional de Radiodifusores del Perú.

El Congreso es el foro anual donde se debate, actualiza y capacita a los radiodifusores en temas legales, administrativos y técnicos relacionados con la radiodifusión; la Ley de Radio y Televisión

N° 28278 y sus modificatorias, así como la Ley 30216. De ExpoTec Perú 2016 participaron las principales empresas fabricantes, proveedoras e integradoras de tecnología y servicios para radio y televisión.

En esta oportunidad, la vicepresidenta de la república, **Mercedes Aráoz Fernández**, brindó su apoyo a los radiodifusores locales, ratificando su posición de respeto a la libertad de expresión, la

Por Miguel Ángel Hurtado, Corresponsal Perú



Carlos Valdez-Velásquez López, viceministro de comunicaciones, y Susana Suárez Farje, presidente de ExpoTec Perú, en la inauguración del evento

autorregulación y el cumplimiento de la Ley, con el compromiso de tener una próxima reunión con los directivos del sector. Por su parte, el viceministro de comunicaciones del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, **Carlos Valdez-Velásquez López**, inauguró oficialmente ExpoTec y asumió el compromiso de destrabar todos los obstáculos que se presentan en la administración gubernamental para brindar formalmente los servicios de radiodifusión, así como mejorar la atención a los radiodifusores.

Martín Piaggio, presidente de la Coordinadora de Medios Locales, organizador del evento, y **Alex Samaniego**, de la Cámara Peruana de Radio y Televisión (CAPERTV), dieron la bienvenida a los participantes en el Auditorio principal de la UTP.

En cuanto a la feria, participaron más de 40 empresas del mundo broadcast y las telecomunicaciones (superando a ediciones anteriores), las mismas que representaron a más de 80 marcas mundiales que fabrican y proveen equipos y tecnologías para la radio y la televisión.

Entre las principales compañías se destacan **Playlist, OM Sistemas, AdTel, Broadcast Electronics, Comrex, Elettronika, Worldcast Systems, Broadcast Perú, Avsys, Planning - Est, Radio Frequency Systems, Telvicom, Sistemag Peruana, Broadcast Depot, Nautel, Intellect, Meditel, Telmir, Italtelec, Laprotel, Aspa, Rymsa RF, y Hitachi Kokusai Linear.**

Cámara Peruana de Radio y Televisión

La Cámara Peruana de Radio y Televisión (CAPERTV) reestructuró su junta directiva. Su actual presidente **Alex Samaniego**, dio a conocer un resumen del trabajo realizado por ese gremio de radiodifusores y se comprometió a trabajar por la unidad de los radiodifusores de provincias. En tanto, la Coordinadora de Medios Locales, continuará apoyando y trabajando por el fortalecimiento de la radiodifusión en el país.

MASTERING MEDIA WORKFLOW



Enabling Media Organizations to Maximize the Value of Assets by Providing Software-Based Solutions to Better Create, Manage & Distribute Content



WireTech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar



TecnoTelevisión & Radio 2016 reunió a más de 70 marcas en Bogotá

Por Paola Alexandra Zapata, corresponsal Colombia

Del 11 al 13 de octubre, Bogotá fue sede de la 9ª edición de TecnoTelevisión & Radio, que este año incluyó un amplio programa académico y la participación de representantes de diez países, 30 expositores y más de 70 marcas de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

Empresas como AEQ, AVCOM, Avtech, Broadcast Concepts, Cricon, Codiscos, Kramer Electronics, Enco Systems, Fluotec, Megatrac Production, Iqson, Rohde & Schwarz, Seel, Rymasa, Vidiexco y VSN, entre otras, estuvieron presentes en esta feria comercial para dar a conocer a ingenieros, técnicos, directores y propietarios de canales de televisión broadcasting, productores y post productores de cine y audio, emisoras y productoras de radio, emisoras de televisión por cable, estudios de grabación y universidades, sus más recientes avances tecnológicos.

Para las conferencias, que se realizaron durante el 10 y 11 de octubre en el hotel Wyndham de Bogotá, se destinaron dos salones, uno que estuvo dedicado a las presentaciones de radio, donde el tema central fue "Cómo lograr mejores contenidos para ganar y sostener una audiencia cautiva", y el otro a la producción y postproducción de televisión, con cuestiones técnicas como IP, HDR, 4K, 8K, corrección de color, H265, iluminación, automatización para flujos de trabajo, actualización de los planes de la ANTV para el sector y una sesión especial a modo de caso de éxito sobre el audio para la transmisión de los Juegos Olímpicos.

Robert Duiff, director de ventas para las Américas de **VSN**, dijo: 'Para nosotros, el mercado latinoamericano resulta de gran importancia. Este evento permitió a los asistentes acercarse a las últimas innovaciones tecnológicas que ha desarrollado la empresa a lo largo de este último año como el **VSNE Explorer** para la gestión de media'.

Darío Durán, CEO de **DeRadios.com**, estuvo a cargo de la conferencia "La radio convencional

ha perdido audiencia porque no se ha modernizado en ningún aspecto". Comentó: 'Seguimos usando parámetros y formas de hace dos o tres décadas, y ante la invasión tecnológica, la radio no se ha renovado, lo que ha generado que los jóvenes se alejan cada vez más de este medio'.

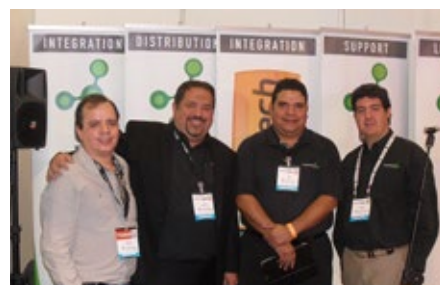
Por su parte, **Gustavo Bracho**, diseñador de luces de **Proaudio** de Venezuela, remarcó: 'Tanto las conferencias que se realizan como la feria, se constituyen en una oportunidad para conocer los últimos adelantos en el desarrollo de nuevas tecnologías de iluminación, así como las diferentes maneras de utilizarlas en la creación de nuevos ambientes y narrativas'.

'Eventos como TecnoTelevisión nos permiten profundizar y conocer las novedades más recientes en los diferentes equipos y herramientas que usamos a diario en nuestros trabajos, es una oportunidad para compartir experiencias con los mejores y saber cómo obtener mejores resultados', añadió **Luis Garzón**, ingeniero de sonido de **Lambda Audiosolutions**.

Este año, el ganador de la cuarta versión del concurso universitario TecnoTelevisión 2016 fue la pieza audiovisual M.47 desarrollada por un grupo de estudiantes de la Universidad de Manizales quienes recibieron como premio una cámara AG- GH4U de **Panasonic**, un trípode 7078 -AA y un Kit de E-image de Fluotec. 'El concurso busca incentivar a los realizadores universitarios y productores para que den a

conocer las diferentes calidades narrativas y las técnicas adquiridas durante su proceso de formación', afirmó **Adriana Ramírez**, Project Manager de Tecnotelevisión & Radio.

Tecnotelevisión & Radio 2.016 finalizó su recorrido en Bogotá este año y se espera que para el 2017, en Brasil, México y Colombia, se reporte el mismo éxito en asistencia, conferencias, y expositores.



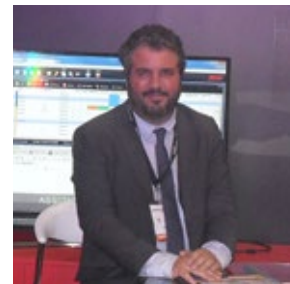
Guillermo Sánchez, José Cadavieco Jr., José Ureña y Ricardo Almendros, de Vidiexco



Jairo Raúl Urrego Saa y Jesús Cative Sáenz, de La Curacao



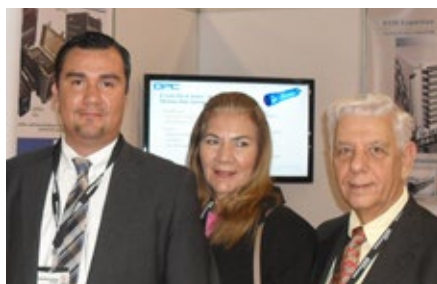
Juan Punyed, director de ventas, The Telos Alliance



Roberto Duif, director de ventas para Américas, VSN



Gilbert Felix, International Sales, Enco



Edwin A. Vargas, Magdalena Palomino y Frank Shufelt, de Inviso



Alfonso López, Johana Castro y Silvio Lupo, de 305 Broadcast



Ana María Parra, y Valeria Segura, de Rohde & Schwarz



diboxOTT



dibox.com.ar

f t y /diboxargentina

dibox



NexTV CEO Latin America, en Miami

Organiza Dataxis, 3-4 de noviembre

El 3 y 4 de noviembre, en el histórico hotel Bitmore de Coral Gables en Miami, se realiza la segunda edición del NexTV CEO Latin America, con la organización de Dataxis, comandada en Latinoamérica por Ariel Barlaro.

En los últimos años, los seminarios NexTV han crecido desde Argentina y México a Brasil y Colombia, apuntando con un perfil claro de la televisión que se viene, y en particular del OTT, reuniendo a los protagonistas de la transformación. Esta reunión de profesionales en Estados Unidos ha sido determinante en esta expansión.

De esta edición, se podría decir que permite acceder a un target exclusivo de líderes de la industria en Latinoamérica que, en lo que hace a TV paga, roza con lo que obtiene Tepal, al tener como panelistas a directivos de Cablevisión Argentina (con Carlos Moltini) justo antes de lanzar su OTT Flow, Millicom (Luciano Marino), Inter (Eduardo Stigol), Raymundo Fernández

de Megacable; así como a DirectTV Colombia, con Roque Lombardo, y muchas otras personalidades relevantes.

Es un ejemplo de los que se puede convocar en Miami y esta reunión en particular propone una combinación de targets que

la hace cada vez más atractivo donde también estarán las señales de TV paga, con Carlos Martínez por Fox y Francisco Smith por HBO, entre otros, pero también broadcasting y proveedores de tecnología de vanguardia, como Accedo con Jerónimo Macanás, que lleva a las señales a la TV Everywhere desde hace años, o Skyworth con Darrell Harber, uno de los mayores productores de STBs del mundo.



Ariel Barlaro con los CEO's de la industria en NexTV 2015

En esta oportunidad, las nuevas tecnologías llegan también a la música, de lo que ya había dado muestra la conferencia en Buenos Aires, pero aquí con grandes protagonistas de este nuevo mercado como con Spotify y Deezer.

Por eso vale esperar la asistencia de buena parte de la industria de Miami, en función de la expectativa y de que esta conferencia es una de las más convocantes de Dataxis.

JUEVES, 3 DE NOVIEMBRE

09:15 - Panel Ejecutivo

El dilema de los productores de cine y TV: como participar del negocio OTT

Disertantes:

María Iregui (RCN Television)
Carlos Sanchez (Legendary Entertainment)
Diana Figueroa (Vissionaire)
Peter Lopez (Ikabron Producciones)
Damian Romay (Sunshine Films)

11:00 - Panel Ejecutivo II

La competencia y nuevas estrategias de OTT VOD en Latinoamérica

Disertantes:

Terry Li (Ellation, Crunchyroll)
Damon Johnson (YuppTV)
Jorge Granier (Pongalo)
Michael Tribolet (YipTV)
Carlos Hulett (Vivo Play)
Federico Scialabba (Selecta TV)
Alejandro Couce (Vindicia)
Steve Oetegenn (Verimatrix)

12:15 - Panel Ejecutivo III

TV vs Internet: ¿cómo atraer a los millennials?

Disertantes:

Sebastián Snaider (Fox Networks Group)
Juanjo Duran (YouTube)
Alfonso Perez-Soto (Warner Music Group)
Ezequiel Fonseca Zas (VIMN)
Stephen Lowell Hodge (Toon Goggles)

14:30 - Panel Ejecutivo IV

OTTs de deportes y streaming en vivo

Disertantes:

Alexander "Sandy" Brown (ONE World Sports)
Andrés Nieto Serpa (ClaroSports LATAM)

Joseph Hopkins (Verizon Digital Media)
M. Carmen Fernández (Mediapro)
Mark Floreani (FloSports)
Pepe Amorin (Poipes)
Samir Mehta (Conviva)

16:15 - Panel Ejecutivo V

La revolución de las TVs conectadas

Disertantes:

Thaiza Yamamura (Sony Electronics)
Javier Ruete (TCC)
Juliana Psaros (Opera TV)
Rohit Mehra (Conax)
Michael Kurtzman (Comcast Technology Solutions)
Pancrazio Auteri (Contentwise)

17:15 - Panel Ejecutivo VI

Los grupos de medios van a video

Disertantes:

Myriam Marquez (Miami Herald)
Marcelo Liberini (Caracol Televisión)
Guillermo Franco (Multimedios Televisión)

VIERNES, 4 DE NOVIEMBRE

08:30 - Executive OTT's Breakfast

Auspiciado por Verison DMS

09:15 - Panel Ejecutivo VII

La nueva TV en Internet y los MCNs

Disertantes:

Pablo Mancini (TKM)
Greg Kampanis (Omnia Media)
James Glasscock (Machinima)
Fabienne Fourquet (2btube)
Federico Barragan (Dirty Kitchen)
Paul Kontonis (Global Online Video Association)
Alejandro Ortega (ZoominTV)

10:30 - Panel Ejecutivo VIII

La transformación del negocio de la TV Paga en Latinoamérica

Disertantes:

Carlos Martinez | Fox Networks Group Latin America
Eduardo Stigol (Inter/TuVes)
Luciano Marino (Millicom International)
Carlos Moltini (Cablevisión)
Raymundo Fernandez (Megacable)
Francisco Smith (HBO Latin America)
Gustavo López (AMC Networks)
Jerónimo Macanás (Accedo)
Tom Wirth (Nagra)
Diego Martinez (Inview)

12:40 - Panel Ejecutivo IX

La música y el negocio OTT

Disertantes:

Mia Nygren (Spotify)
Oscar Castellano (Deezer)
Alejandra Olea (Stingray)
Monica Piriz Gonzalez (BitTorrent)
Dennis Murcia (Codiscos)
Hernán Portugal (GoMusic)
Javier Asensio (IFPI)

16:45 - Foros y Reuniones Privadas

Oportunidades del Mercado de TV y OTT en Latinoamérica

Disertante:

Ariel Barlaro, VP Americas, Dataxis

Estrategias para el desembarco multiplataforma en Latinoamérica

Disertante:

Jerónimo Macanás, VP Latin America and Southern Europe, Accedo

MCNs y el negocio del video online

Disertante:

Paul Kontonis, President, Global Online Video Association

Skyworth

STRONG | THOMSON



Bridging the Gap

Solutions and Services Customers Crave

MAIN OFFICES

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

Regional Locations

Deutschland France Scandinavia Bulgaria Italia Netherlands Spain Polska Ukraine

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



Se realizó la nueva edición de NexTV Series México & Central America

En el Hotel Intercontinental Presidente de Polanco en la Ciudad de México, se realizó la edición 2016 de Next TV Series México & Central America, donde los jugadores clave de la televisión en la región se reunieron y compartieron su visión de los cambios que afectan a la industria.

En el primer día, se disertó sobre el impacto de los OTT en los productores y directores de televisión, luego se exploró su impacto en TV paga; la televisión en línea y los OTT gratuitos basados en televisión; el impacto de las OTTs en la TV abierta y, por último, como la radio impacta y se suma a este cambio tecnológico de los servicios OTT.

Todos los disertantes coincidieron en el concepto de poner el contenido como el aspecto fundamental para el éxito de cualquier empresa dentro de la industria de la televisión, y los paneles mostraron cómo la tecnología y su variabilidad en la forma que pueden entregar contenidos a los consumidores, se va adaptando a las nuevas tendencias que van cambiando las reglas del juego.

Los productores de contenido mostraron una clara preocupación por el cambio en el muy establecido sistema de ventanas, que si bien abre

posibilidades de comercialización directa con proveedores, también en cierta manera perjudica y saltea canales establecidos de distribución de contenidos, que eran estándar en la industria (lanzamiento en salas, luego dvd, luego TV paga y por último al aire).

Los operadores señalaron el conflicto que representa que los grandes productores de contenidos lancen sus propias OTT, y cómo esta interacción directa con el usuario cambia modelos de negocios para los dos sectores, en donde las alianzas en la distribución de contenidos se vuelve cada vez más común, sobre todo en la búsqueda de entender al usuario de hoy.

Los proveedores de video en línea se concentraron en cómo nuevo contenido, generado por el usuario, y modelos de distribución vía publicidad van marcando el nuevo consumo de televisión y contenido, trayendo al mercado de la TV todo un nuevo grupo de actores y oportunidades económicas a desarrollar.

Los panelistas de TV Abierta se concentraron



Ariel Barlaro, Victoria Soto, de Gigacable, Jenaro Martinez, de Axtel, Patricio Zorrilla, de Ultravisión, Gabriel Eglez, de Encompass, Amilcar Zozaya, de Accedo, Gerardo Lopez Gallo, de Discovery, y Marco Rojas Kuri, de Sky

en dos aspectos fundamentales: los canales como productores de contenido, y los canales como distribuidores de los contenidos. Desde su perspectiva, el cambio tecnológico que plantean las OTT todavía tiene mucho camino a recorrer, considerando que todavía ni siquiera ha terminado el apagón analógico a favor de la TV Digital Terrestre, y los números muestran que la accesibilidad a Internet de banda ancha en la región todavía son muy bajos. Si se ha mostrado, por parte de los canales, un mayor interés y enfoque en la producción de contenidos.

navAGILITY

Marca blanca de UX customizable que lleva la UX OTT a TV de pago

VIA GO

Lanza tu set de aplicaciones OTT Web, Android, iOS y Apple TV en semanas

APPGRID

Toma el control de todas tus apps desde una única plataforma en la nube

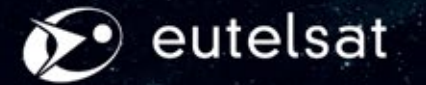
brightcove OTT FLOW

Lanza tu servicio OTT Multi-plataforma de forma fácil y rápida

Transforming the Video Experience

STOCKHOLM - LONDON - HONG KONG - MOUNTAIN VIEW - MADRID - SYDNEY - SANTIAGO - BUENOS AIRES - GUADALAJARA

COMUNIDADES DE VIDEO PREMIUM PARA LAS AMÉRICAS



www.eutelsatamericas.com

Eutelsat, cerca de los clientes de Latinoamérica

Nuevo enfoque en su atención al mercado

Javier Recio, VP ventas y mercado-
tecnía para las Américas de **Eutelsat**,
dijo que la empresa ha cambiado la
actitud en la atención al mercado,
buscando diferenciarse a través de
una mayor cercanía a los clientes.
‘Entre los operadores satelitales hubo
mutación de las estructuras, pero son
los mismos de siempre. La diferencia puede
darse en cómo se actúa empresa a través
del personal que tienes, en el servicio y la
relación con el cliente.



es la tecnología que cambia el flujo de
la demanda. Uno de ellos que pasa a
nivel broadband, donde nunca hay
capacidad suficiente. 200 Mbps ya
es insuficiente en los hogares; el
3D no pego, el HD es importante
y el 4K es igual de importante pero
con la diferencia que la penetración será
más rápida. En HD se convirtió un 20% del
contenido en 10 años, creemos que todo
será 4k con más celeridad’.

Sobre la evolución de la cartera de clientes,
remarcó: ‘Estamos creciendo con clientes
nuevos. Está el cliente satelital que no era
nuestro, y el que no era cliente de nadie que
son los que más me gustan. Es el caso del
nuevo DTH, **Star TV** en México, o **Millicom**
que tenía sólo cable, puso el DTH con no-
sotros en seis países y sigue en expansión.
Hay otros clientes del mismo tipo, pues la
gente tiene claro donde crecer en cable y
donde poner satélite’.

Brasil, con dos satélites simultáneos

Rodrigo Campos dijo que para Brasil
también rige el principio de estar más cerca
de los clientes y las inversiones de las com-
pañías. Está la obligación de poner control



Rodrigo Campos y Javier Recio en SET

de satélite y le dan soporte al cliente local,
plantando el futuro y crecimiento de la com-
pañía. También allí tiene nuevos clientes con
los DTH, con dos satélites cubriendo Brasil
que fueron lanzados en los últimos 12 meses y
el segundo, **Eutelsat 65 West A**, pone clientes
en todas las frecuencias.

‘Es un satélite nuevo pero diferente; cuando
se lanza uno, en general viene a reemplazar
a uno anterior. El 65 es totalmente nuevo en
posición orbital Premium para Brasil. Los
cableoperadores y los DTH pueden recibir los
dos satélites simultáneamente. Toda la Banda
Ka para Broadband es de Internet de alta
velocidad con un mínimo de 25 Gb sólo para
Brasil. La crisis es muy fuerte pero había una
demanda reprimida y se avanza en conjunto’.

Intelsat: Seis satélites en cuatro años

En la unión de los sectores broadcast y TV
paga que se vio en IBC, sin duda un gran pro-
tagonismo lo tuvieron las compañías satelitales,
como ya se había visto la semana anterior en
SET de Brasil. Ellos proveen el ancho de banda
para abastecer la demanda geométrica en el
mundo y también en Latinoamérica, impulsada
por el crecimiento de los DTHs y la Internet



Kurt Riegelman y Carmen González (centro), de
Intelsat, con Abel Tamayo, Claudio Lisman y Sra.,
Daniel Cardella, Susana Álvarez Vitale, Germán
Muller y Dan Zonnenschein

móvil, de cara la nueva era de la TV en Internet.

Un ejemplo de eso pero, también del com-
promiso con la región, es el de **Intelsat**, que
habilitó el **IS14** como gran novedad para la
región. Según destacaron **Richard Kohlweg**
y **Marcio André de Assis**, la empresa lanzó
cuatro satélites para Latinoamérica en los
últimos tres años y sumaría dos más en el
primer cuarto del 2017. Según remarcaron,
no se trata de iniciativas aisladas sino de ‘un



Carmen González y Ricardo Flores



Richard Kohlweg y Marcio André de Assis

roadmap completo para mejorar el servicio y la
capacidad satelital en la región’, en banda KU,
en Banda C que es especialmente importante
en Brasil e incluso con un nuevo satélite para
Latinoamérica. De la misma manera, está apos-
tando al 4K con un canal de la NASA, a partir
de una integración con **Harmonic**.

Además, en Ámsterdam Intelsat tuvo su
tradicional fiesta en el Hotel Inter Continental,
al que se llega en los botes desde el RAI.



VIDEO OVER IP
SPECIALISTS



INTEGRE SU CONTENIDO A TODOS LOS DISPOSITIVOS
TV EVERYWHERE, IPTV, OTT Y DISTRIBUCIÓN DE SEÑALES
HACEMOS EL VIDEO STREAMING MÁS FÁCIL



Multidispositivo



Integración con
redes sociales



Arquitectura flexible
y escalable



Análisis y control
de audiencia



Soluciones llave en mano
de rápida salida al mercado



Backhaul de señales a
bajo costo por redes IP



Cloud based technology



Outsource de operación

PARTNERS



FLUSSONIC™

www.qvixsolutions.com

info@qvixsolutions.com

Canadá +1 416 509 6059

Argentina +54 9 351 595 1533

Accedo: La primera opción para la OTT 2.0

Como lo fue para el nacimiento del TV Everywhere

Jerónimo Macanás, VP para Latinoamérica y el sur de Europa de **Accedo.tv**, hizo un análisis actual desde su lugar de proveedor y referente de la TV Everywhere.

'Nuestra visión ha cambiado bastante respecto a nuestro negocio en su origen. La industria también ha cambiado en este tiempo; al principio entendían que el mundo OTT era una oportunidad, se enfocaban en construir su solución y volcaban todos los esfuerzos en lanzarlo al mercado. En 2014 vino una segunda etapa donde ya tenían la solución y había que distribuirla. Se hizo en los distintos dispositivos y pegamos el salto de calidad en el mercado como un player indiscutible al hacer la TV Everywhere de las grandes cadenas'.

'En 2016, entendemos que llegó el OTT 2.0, donde la clave es un entorno mucho más dinámico, con los distintos servicios compitiendo entre sí y por el tiempo de las personas; un **Fox** o un **América Móvil** compiten por el tiempo de

las personas con **Facebook**. En este contexto, nos centramos en ayudar a los clientes a aumentar la conversión de los usuarios finales, del engagement y las herramientas para que tengan personalización de experiencia de sus usuarios. Trabajamos mucho para que den la experiencia adecuada a los segmentos de los usuarios OTT para competir y monetizar, con una serie de soluciones como A/B Testing. Ya no se trata de distribuirlas multidispositivo'.

Agregó: 'La monetización tiene los distintos modelos bien planteados. Está el *freemium*, el publicitario, el transaccional y la TV Everywhere. Todavía no hay uno ganador, el que más funciona es el *Subscription VOD* en Latinoamérica con **Netflix** o **ClaroVideo**, pero no es el único y el cliente es el que decide. **Cinépolis** en México tiene sólo transaccional, y es el que más crece compitiendo con ClaroVideo. No hay un modelo ganador, pues para el de suscripción el contenido no es siempre el más nuevo'.



Jerónimo Macanás en Amsterdam

Accedo sigue siendo referente en la industria, sobre lo que Macanás opinó: 'En Latinoamérica, tenemos presencia local desde 2011 donde empecé sólo y ahora cuento con 50 personas para la región, a diferencia de todos los que recién están llegando. Los clientes ya no nos ven como un proveedor de producto, sino de una solución y el producto que acompaña, para darles la chance de adelantarse para competir'.

Verizon: Streaming de 0 a millones de usuarios en 30 segundos

Capacidad y solidez para la transmisión de los eventos en vivo

Jossi Fresco, Regional Executive M&E de **Verizon Digital Media Services** para Latinoamérica, destacó todo lo que ha invertido en la región y que ahora viene la etapa de cosechar lo que se ha logrado con ese esfuerzo. 'Para fin de año, tendremos más capacidad en la región que nuestros competidores, y a un nivel de performance más alto, especialmente para la entrega de video'.

Afirmó que la red de Verizon transmite más del 7% de todo el tráfico global de Internet. 'El año pasado, nuestro Edgecast CDN tenía un rendimiento de 11 terabits por segundo y ahora rinde más de 20. Este rendimiento ha crecido en respuesta a la gran demanda de contenido, en todas partes del mundo, y especialmente en Latinoamérica. La tendencia es clarísima; teniendo la infraestructura, hay que proveer las herramientas para una experiencia de calidad'.

Agregó nuevas ventajas: 'En IBC de este año, hemos anunciado herramientas para gestionar eventos en vivo, con Scheduling, automatic

start-time, y conversión automática del evento en vivo al VOD. Damos no sólo el evento en vivo sino el URL, para usarlo después en otros contextos. Ese producto está basado en nuestra experiencia con una de las empresas más grandes en deportes en Estados Unidos, que ya lo ha utilizado y es un éxito probado. Si quieres lanzar un nuevo producto OTT por Internet, hacerlo con otro sistema es más difícil que con el nuestro'.

'Hicimos un evento donde pasamos de 0 a más de 1 millón de usuarios en 30 segundos. Se requiere una red sólida, capacidad escalable y una solución donde se puedan autenticar usuarios a esta escala. Cuando se hace un evento por streaming hay una única oportunidad de hacerlo bien. Nuestra solución permite también hacer un testeo de lo que ve el usuario antes de ir en vivo'.

'También, ayudamos a la monetización con publicidad, pues en los eventos en vivo los cortes cambian y el operador tiene la habilidad



Jossi Fresco, de Verizon Digital Media Services, con Gastón Taboada y Ariel Torres, de Pontis Technologies, partner en la región

de hacer los cortes de una manera flexible y con distintos accesos. Tenemos además herramientas para hacer clips directamente del vivo y enviarlo automáticamente a canales de social media, como Twitter o Facebook'.

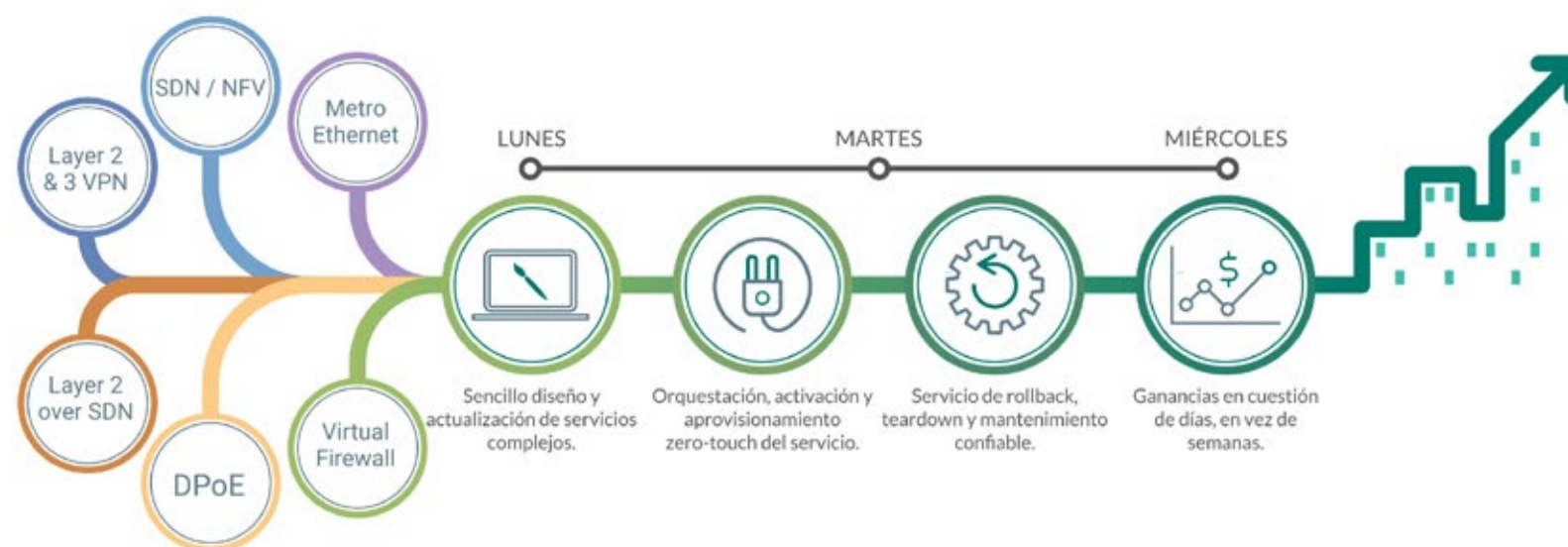
Los clientes ya lo están buscando y los nuevos puntos de encuentro serán los seminarios de NexTV en México, Colombia y Miami en estos meses.



Un aliado estratégico en la integración convergente de sistemas

Servicios Corporativos sobre SDN/NFV y sistemas tradicionales.

Acelere el tiempo de comercialización de nuevos servicios en la nube y virtualizados (SDN/NFV) en co-existencia con ofertas legacy y habilite servicios con rapidez. Orqueste y active cada elemento de red o sistema desde una única plataforma.





Supercanal lanza *Black*, nueva solución OTT para STB

Integra una gran oferta de contenidos y soluciones

Supercanal de Argentina anunció el lanzamiento de una nueva plataforma que integra en una sola caja todos los servicios de contenido y entretenimiento para el usuario, con televisión lineal y VOD, incluyendo programación en vivo, películas y series.

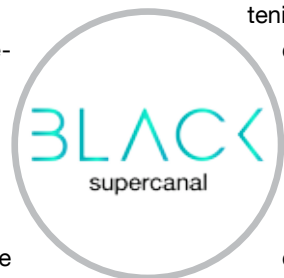
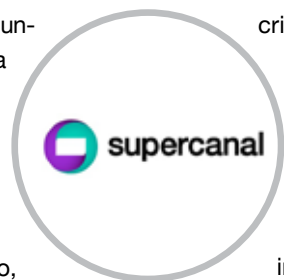
Con seguridad para contenidos de la empresa Conax del grupo Kudleski, e integración de soluciones VOD y middleware Cubi provisto por BOLD.

Pablo Staffolani, COO de Supercanal, explicó: '*Black Supercanal* llega para revolucionar el mundo del entretenimiento; es la convergencia de la televisión lineal y no lineal a través de un STB híbrido con acceso a Internet. Es un producto dirigido a captar el interés de todas las generaciones, ya que brinda al usuario la posibilidad de consumir películas y series VOD junto a la grilla de señales HD. Además, Black integra otros contenidos no televisivos como radios, noticias breves, etc.'

Hasta ahora, se han integrado las plataformas on demand de películas y series de **Fox, Space, TNT,**

Cartoon Network y contenido para adultos, éste último bajo el modelo TVOD.

Disponibles en todas las plazas digitalizadas del operador desde octubre, Black ha tenido una respuesta 'muy positiva' por parte de los sus-



criptores, remarcó el ejecutivo. 'Esperamos cumplir con los objetivos planteados antes de lo previsto', añadió.

'Hemos planificado un roadmap del producto, que está basado en la constante incorporación de nuevos contenidos, atendiendo las preferencias de nuestros clientes. La próxima incorporación serán los contenidos de **HBO**, así como también otras plataformas VOD'.

'La plataforma forma parte de la línea de productos que Supercanal ofrece al mercado. Por

otro lado **Mio** que es la plataforma OTT en su fase beta, hoy no tiene costo de suscripción. En esta primera etapa, este producto sólo lo estamos habilitando para un grupo de clientes premium'.

Protección con Conax

La implementación de Black, explicó Staffolani: 'Es un sistema híbrido que combina tecnología DVB y contenidos VOD en el STB con vía Internet. La protección del contenido es provista por **Conax**; por el lado del Middleware se eligió a **Cubiware**. **Bold** provee software y hardware para los servicios de VOD así como la integración con **Homecast** para el STB y con **AppearTV** para la cabecera digital (Headend).

Conax ha jugado un papel importante en este proyecto, proveyendo los elementos de protección del contenido vía su plataforma *Conax Contego*, tanto en DVB para el STB, como la parte de DRM para contenido On Demand. Adicionalmente, ha contribuido con Supercanal brindando asesoría, apoyo y compartiendo su experiencia en



Pablo Staffolani, COO de Supercanal

este tipo de servicios, convirtiéndose así en un socio tecnológico'.

'En Conax encontramos una empresa responsable y ágil, que escucha y apoya a sus clientes. Nos provee las soluciones actuales y el roadmap para protección del contenido en el futuro'. Y Bold, ha actuado como integrador y proveyendo sus soluciones VOD; por lo que facilitó la implementación y el desarrollo del producto sin tener que asumir la complejidad de trabajar con múltiples proveedores en un proyecto complejo de tecnología'.

En un mercado de alta dinámica en la implementación de nueva tecnología abocada a la experiencia de los usuarios con nuevos servicios utilizando redes abiertas; el producto que ha lanzado Supercanal es sin lugar a duda hasta donde hemos podido testear el de mayor calidad, eficiencia y cantidad de prestaciones. Una solución ágil, dinámica y de fácil propensión al crecimiento, que además es la de mayor desarrollo en la región. Las marcas que han participado en el proceso han adquirido una agilidad y un rápido despliegue que claramente las pone como líderes en su segmento.

GETTERSON

Panasonic

Argentina S.A.
Agente Oficial



AG-DVX200
Memory Card Camera Recorder



AV-HS6000
2ME Live Switcher



GH4U
SYSTEM PROPOSAL

GETTERSON Argentina S.A. | Agente Oficial Panasonic. | Av. Corrientes 3240 / 64 | C1193 AAR Buenos Aires | Argentina
| Tel.: (54-11) 6777-6000 | Fax.: (54-11) 6777-6077 | elacerra@getterson.com.ar | www.getterson.com.ar

ALWAYS
ARCHITECTING
AMAZEMENT



El brillante futuro del Alto Rango Dinámico: Los consumidores verdaderamente ven la luz... ¡Y les gusta!

Las cosas están en verdad mejorando para el Alto Rango Dinámico (HDR), la tecnología que amplía el espectro de luminosidad — o luz — que proporciona a los creadores de contenido más opciones artísticas para contar historias, mientras ofrecen a los clientes imágenes claramente mejoradas para todo tipo de pantallas (cines, televisores, tabletas e incluso smart phones). Las imágenes que se presentan en HDR se aproximan más a cómo el ojo humano ve el mundo, razón por la cual los analistas de la industria esperan ver una migración bastante rápida desde la tecnología de Rango Dinámico Estándar (SDR) de hoy en día.

"Numerosos ensayos de consumo realizados por los organismos de radiodifusión, productores de contenido y laboratorios de investigación han demostrado que HDR tiene un enorme impacto en los espectadores", dijo Paul Gray, analista principal en IHS¹. "No sólo las imágenes parecen más realistas, sino que la cobertura de deportes y otros eventos al aire libre en HDR también aseguran que no se pierda nada de la acción en la sombra. También vale la pena recordar que las imágenes HDR son reconocibles y efectivas independientemente del tamaño de la pantalla o la distancia de visionado."

Esta línea de razonamiento explica por qué IHS espera que los envíos globales de unidades de televisores HDR crezca drásticamente de 2.9 millones en 2016 a 35 millones en 2020². La proyección es secundada por un pronóstico reciente de Strategy Analytics.

"Una alta proporción de televisores Ultra HD de gama media a alta vendidos este año soportarán HDR, lo cual en combinación con una mayor resolución y una representación realizada del color ofrecerá una mejora real significativa de la experiencia de ver la TV más allá de sólo la resolución" señaló David Watkins, Director de la firma de servicios Connected Home Devices.

Uno de los elementos atractivos de esta tecnología es que, a diferencia del cambio de resolución de 2K a 4K, HDR no tiene por qué tener necesariamente un incremento de las ramificaciones de ancho de banda o almacenamiento asociadas con la duplicación del número de píxeles que deben transmitirse a los consumidores. Sin embargo, que esté habilitada eficientemente o no esta mejora en la calidad dependerá de cómo la industria termine adoptando e implementando

HDR en la cadena de valor.

Hay una serie de tecnologías y estrategias HDR que actualmente están siendo exploradas por todo el ecosistema de la tecnología de entretenimiento (desde creación de contenido y distribución hasta el consumo). Algunas de las opciones incluyen estrategias de doble transmisión (en las cuales se usan canales separados para la transmisión SDR y HDR). Otros permiten una estrategia de transmisión única en la cual no es necesario replicar recursos de almacenamiento y ancho de banda.

Technicolor ha seguido una estrategia de transmisión única para la entrega de HDR, un enfoque que ha recibido un reconocimiento positivo de la industria. La compañía fue seleccionada como la ganadora de 2016 de la categoría "Best New Cable Product" de Light Reading por su solución de distribución de alto rango dinámico.

La solución – Advanced HDR de Technicolor – es una combinación de tecnologías que permite la distribución de contenido HDR en una transmisión única de manera compatible con versiones anteriores.

"Esto significa que una señal puede llegar al hogar, y esa señal será compatible con los actuales dispositivos SDR así como con los dispositivos con capacidad HDR", explicó Josh Limor, Vicepresidente de Technology and Ecosystem Development en Technicolor.

"Así que si el consumidor aún no se ha cambiado a un dispositivo de alto rango dinámico, todavía puede recibir una señal, la cual puede ser decodificada por sus dispositivos, como lo hacen ahora y poder seguir disfrutando igualmente del contenido. Integrados en la misma señal están los metadatos para el contenido HDR. Esto significa que ese video de rango dinámico estándar es capaz esencialmente de ser rehidratado – haciendo uso de los metadatos – para entregar la producción HDR original y mostrarla a aquellos que tienen dispositivos aptos para HDR en sus hogares."

Para más información acerca de HDR, por favor visite nuestra sección dedicada en nuestra web o contacte con su representante de ventas habitual.

¹"Global High Dynamic Range TV Shipments to Exceed 32 Million in 2019, IHS Says", October 19 2015, <https://technology.ihs.com/550346/global-high-dynamic-range-tv-shipments-to-exceed-32-million-in-2019-ihs-says>

²"More Pixels: New Media?", Paul Gray, IHS, IHS Market Insight conference at IFA Shenzhen, 19 April 2016, http://gpc.ifa-berlin.com/media/ifagpc/ifagpc_dl_en/ifagpc_dl_en_powerbriefings/power_briefings_2016/IHS_market_insights.pdf