

harmonic

PURE OTT



VOS™ ... Launch fast, run lean.

With VOS cloud-native media processing solutions from Harmonic, you can spin up new broadcast and OTT services in hours. Build out your infrastructure with the comprehensive VOS Cloud application, or access the fully hosted VOS 360 SaaS over the public cloud. Either way, you'll experience dramatically simplified operations and unequalled business agility.

See it at IBC 2017, booth 1.B20



UHD



Cloud



OTT



Services



Playout

harmonicinc.com | [#PUREInnovation](https://twitter.com/PUREInnovation)

©2017 Harmonic Inc. All rights reserved worldwide.

SEPTEMBER 2017 | YEAR 24 | # 306

Prensario

International

www.prensario.net

TELEVISION • DIGITAL PLATFORMS • LICENSING



IBC 2017

AMSTERDAM

> Special Report

The moving Latin American customer

R&S®VENICE es la solución para superar todos los desafíos de los flujos de trabajo de hoy en día. Es una plataforma flexible de ingesta y playout de calidad imbatible. Nuestros clientes están totalmente satisfechos de tener este campeón a su lado en el trabajo. Conozca sus opiniones:

www.rohde-schwarz.com/ad/venice



V de victoria con VENICE

» Los servidores VENICE nos ayudan a digitalizar de forma confiable varios formatos de entrada y prepararlos para su procesamiento posterior. «

Ove Sander, gerente técnico de Cine Digital – Festival Internacional de Cine de Berlín



**ROHDE & SCHWARZ**

SONY

Professional Video Monitors

HDR para cualquier resolución *



TRIMASTER EL

www.Sonypro-Latin.com

 [Sony.ProfessionalLatinAmerica](https://www.facebook.com/SonyProfessionalLatinAmerica)

 [@SonyProLatin](https://twitter.com/SonyProLatin)

* Excepto BVM-E171 (sólo para HD-HDR con licencia BVML-HE171)

© 2017 Sony Latin America. Todos los derechos reservados. La reproducción total o parcial sin aprobación por escrito está prohibida.



IBC 2017: In search of a new business balance

The Latin American participants at IBC 2017 this month in Amsterdam will find themselves at a sort of crossroads: on the one hand, they need to purchase new equipment and software in order to remain competitive when offering content to their local as well as the International markets. On the other hand, there is an array of new technologies and alternatives available --from the vintage linear television business to OTT and the growing SVOD market, not forgetting streaming interlopers-- and they must define, along with the commercial and technical staff at their companies, which is the most promising



Eduardo de Nucci with Viditec team, after receiving an award from Sony, last NABShow

path for the next three years.

On the other hand, reality checks suggest that at least several of these content delivery alternatives remain unprofitable. Recent reports about YouTube losing money with its subscription service (changing USD 30 per subscriber against USD 33 in cost) and Netflix plans to spend/invest USD 7 billion in original content in 2018, against revenues estimated to be in the order of USD 10 to 11 billion. So, the future is not that clear about this, as it



Marcelo Souza (Globo), Gilles Chetelat (FreeWheel), Vinicius Reina (Google), Neil Berry (Comcast) and Amanda Signorini (Kantar Ibope Media)

happened years ago with 3D television and is still an issue with household demand for 4K and eventually 8K TV sets, although it is clear that it's the path for content production, along with the existing image enhancement techniques.

To the visitor, IBC offers this year an engaging array of attractions. Among them, the ATSC 3.0 new standard is one of the most attractive, even to the 'non-scientist clientele', as television network owners and business executives are described when the pathway to its implementation are explored; the integration of the Broadcast and the Internet businesses is another issue hard to overlook at this time, especially when watching a trend of advertisers moving from linear television to digital platforms, in some cases just to be among the not-so-early adopters but still aboard the bandwagon. As described at the IBC website, 'there are at least Shades of Pay', but experts promise to help the visitor discover 'which models will stay grey and which will be the new black' by exploring 'the use of Cloud in distribution' and 'a dizzying array of new revenue models and sets of challengers' across the industry.

The briefings about The New Architecture of News will be equally interesting to the participants from Latin American that are increasingly finding that the news they report on screen have been already disseminated by the social networks over the Internet, and that websites are becoming old-fashioned through the proliferation of thousands of apps tailored to the particular appetite of the various socio-demographic groups. The problem caused by 'Fake News' is another issue, as it happens with the advertising blocks that are being oriented by 'programmatic' algorithms to websites that feature malicious content that advertisers are unlikely to accept being associated with.

Those visitors bullish on the OTT business will find discussions about how local players are competing --sometimes successfully-- with worldwide brands such as Netflix and Amazon Prime. Since the 'local attraction' aspect remains alive, it is possible to build up a profitable operation when the right viewer profile is achieved and entertained.

Last but not least, Live TV is acknowledged



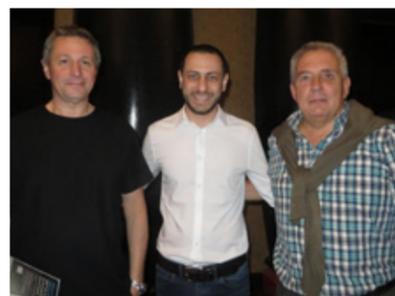
Adilson Pontes Malta, Joao Cristovam, Raimundo Lima and Raimundo Barros, from Brazil

to 'command large audiences' although 'production budgets are squeezed'. At IBC it will be explained how consumer equipment can be efficiently used (it defines this as 'Mojo' of Mobile Journalism) and various addition to direct transmission ('near live', instant highlights, catch-up service) will be explored to the benefit of those broadcasters bold enough to risk the traditional image quality sought by linear TV and venture into the risky 'more natural' images often provided by the social networks.

All this, in addition to a dazzling variety of hardware, software and services that participants are accustomed to review year after year at IBC, truly one of the largest and most relevant technology exhibitions in the world.

Latin American Update

The Latin American business scene has moved from the scenarios envisioned last year to a landscape with Brazil still remaining a potential powerhouse but not being able to leave behind its political crisis, Mexico involved in the launching of a new regional TV networks, which implies huge demand for broadcast



Gonzalo Pampin (Pulsar), Daniel Borovsky (Fox Networks Group) and Juan Carlos Guidobono (América TV) from Argentina



Max Arteaga (Televisa), Susana Solis (Red de Televisoras Públicas) and Elías Rodríguez (Televisa), from Argentina



Edwin Orantes, Rubén Centineo and Guillermo García, TV Azteca, with Elizabeth Sánchez (Sony Mexico)

Robots are coming to IBC2017

On Sunday 17 September, IBC Conference Tech Talks will have Sophia, the expressive, intelligent and uncannily humanlike robot, together with Professor Einstein the Robot as main participants of the discussion.

Sophia defies conventional thinking of what a robot should look like. She was designed to look like Audrey Hepburn by her creator, Dr. David Hanson, founder of Hanson Robotics and a modern-day renaissance man who has built a worldwide reputation for creating robots that look and act amazingly human.

Sophia is Hanson Robotics' latest and most advanced robot. She has also become a media darling, having given numerous interviews to multiple media outlets, sang in a concert, and even graced the cover of one of the top fashion magazines. One of her interviews has generated billions of views and social media interactions. She has also shown her potential in business, having met face-to-face with key decision makers across industries including banking, insurance, auto manufacturing, property development, media and entertainment.

Professor Einstein is the first personal robot from Hanson Robotics. He was born out of a lifelong fascination with all things Einstein -- and the values he stood for.

Hanson Robotics founder and CEO David Hanson teamed up with Andy Rifkin, a toy inventor with over 40 years' experience developing award-winning interactive entertainment and educational products, to create a robot that would honour Albert Einstein's character and unique teaching style of explaining complex topics in a way that everyone could understand.



Edson Moraes (Kaltura) and Claudio Zylberman (Claro) Brazil

equipment, and Argentina immersed in a transition from development fueled and directed by the Government, during the past fourteen years, to a better attitude towards private entrepreneurship but still waiting for a significant investment tide. Medium sized markets, such as Colombia, Peru and Chile, are advancing in terms of Digital Terrestrial Television and Colombia is watching the launch of third terrestrial broadcast network, to compete against incumbents Caracol and RCN. In Mexico, nationwide network Imagen Television started last year to compete against Televisa and TV Azteca, but a fourth network launch was shelved when the bidder failed to deposit the funds required to guarantee its initiative; the available frequencies are now being divided into the aforementioned regional networks.

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

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

experts that dealt with this issue.

Mexico chose a different road: President Enrique Peña Nieto chose in 2012 to give away close to ten million TV sets instead of decoders, setting a nationwide switch-off date for December 31, 2015. Since according to local statistics, about 13 million households lacked the money to buy a digital TV sets and decoders became scarce, the move resulted in more than a 10% increase in the pay television subscriber base during 2016, propelling Mexico to the top place in terms of pay TV subscribers (close to 20 million) and surpassing Brazil, which stands at some 18.8 million despite its 220



Domingo Simonetta, José Calles (Avid) and Pablo Mascitelli (Torneos)

million population vs. Mexico's 112 million.

Argentina's count, once the leading nation in pay TV terms, has remained close to flat during the past three years, in the order of 9.6 million subscribers, despite the rise of Netflix; so, no cord-cutting effects are visible for the time being, though Netflix has surpassed the 12 million subscriber level in the region, against some 70 million cable and satellite accounts. The free Digital Terrestrial Television developed by the former government and seen by the pay TV industry as a competitor, remains a minor player, reaching some 6% of the population vs. close to 90% reached by the private cable operators and DirecTV, the only remaining satellite service in that nation.



Luis Fabichak and Luiz Padilha, Sony

IBC Conference Program



Thursday, September 14

09:10 - 10:30
IBC2017 Conference Opening Keynote. Fans, friends and the future of broadcasting
Speakers
 · Kate Bulkley, Media Commentator & Journalist, KG Bulkley
 · Daniel Danker, Product Director, Facebook
 · Jørgen Madsen Lindemann, President & CEO, Modern Times Group MTG AB

14:05 - 15:00
What is the role that social can play in the future of television?
Speakers
 · Kym Niblock, Chief Product & Information Office, TVNZ New Zealand
 · Carlos Sanchez, Global Director of Social TV, Kantar Media
 · Daniel Danker, Product Director, Facebook
 · Joanna Wells, VP, Comedy Central & MTV International, VIMN
 · Nick Dandy, Director of Product Management, Foxtel

15:15 - 17:00
What does the future of TV delivery look like?
Speakers
 · Peter MacAvock, Chairman, DVB
 · Mukaddim Pathan, Manager, Media Portfolio Technology & Architecture, Telstra
 · Thomas Stockhammer, Director Technical Standards, Qualcomm Incorporated
 · Vittoria Mignone, Research & Development, RAI
 · Yukihiko Nishida, Executive Research Engineer, NHK

Friday, September 15

09:30 - 10:15
Update from Fox Networks Group
Speakers
 · Kate Bulkley, Media Commentator & Journalist, KG Bulkley
 · Brian Sullivan, President & COO, Digital Consumer Group, FNG, 21st Century Fox

11:45 - 12:30
Multichannel Broadcasters: Global vs regional OTT
Speakers
 · Ben Keen, Analyst and Advisor, Independent
 · Efe Cakarel, Founder and CEO, Mubi
 · Francesca Lossa, VOD Consultant, Infinity, Mediaset
 · Jean-Marc Denoual, Co-Founder, Molotov.tv
 · Pranab Kapadia, President of UK, Europe & Africa Operations, Eros International

12:30 - 13:15
Multichannel Broadcasters: VoD - how hard can it be?
Speakers
 · Mike Grant, Founder & CEO, Caru Ventures
 · Gulliver Smithers, SVP Product & Technology, Sony Pictures Entertainment
 · Ivan Verbesselt, SVP, Group Marketing, Nagra
 · Phil Mordecai, Director, Curzon
 · Steve Shannon, General Manager, Content & Services, Roku

16:45 - 17:10
Future User Experience: The executive view
Speakers
 · Oisín Lunny, Chief Evangelist, OpenMarket
 · Dan Reich, SVP, Multiplatform Product Strategy & Development, VIMN

16:40 - 17:40
Delivering an Exceptional Consumer Media Experience
Speakers
 · Robert Ambrose, Managing Consultant, High Green Media
 · Charles Dawes, Senior Director, International Marketing, TiVo
 · Chris McGrath, SVP Data & Analytic, Discovery Communications
 · Liz Ross, CEO, Freeview Australia
 · Richard Waghorn, Director of Transformation & Technology, RTÉ
 · Sinead Greenaway, Chief Technology and Operations Director, UKTV
 · Tom Williams, CEO, Ostmodern

Saturday, September 16

10:25 - 11:10
Efficient and Profitable Operations from the IT/IP Revolution
Speakers
 · Stan Moote, CTO, IABM
 · Denis Onuoha, Chief Information Security Officer, Arqiva
 · Mike Cronk, Chairman of the Board, AIMS Alliance for IP Media Solutions
 · Steve Fish, VP Media & Technology Architecture, Turner Broadcasting
 · Tom Griffiths, Director of Broadcast & Distribution Technology, ITV

Sunday, September 17

08:30 - 10:00
Paper Session: Advances in production equipment
Speakers
 · Tim Claman, VP of Platform & Solutions, Avid
 · Jun Tsumochi, Research Engineer, NHK
 · Per Bohler, Principal Engineer, NRK
 · Tsuyoshi Sakiyama, Engineer, NHK

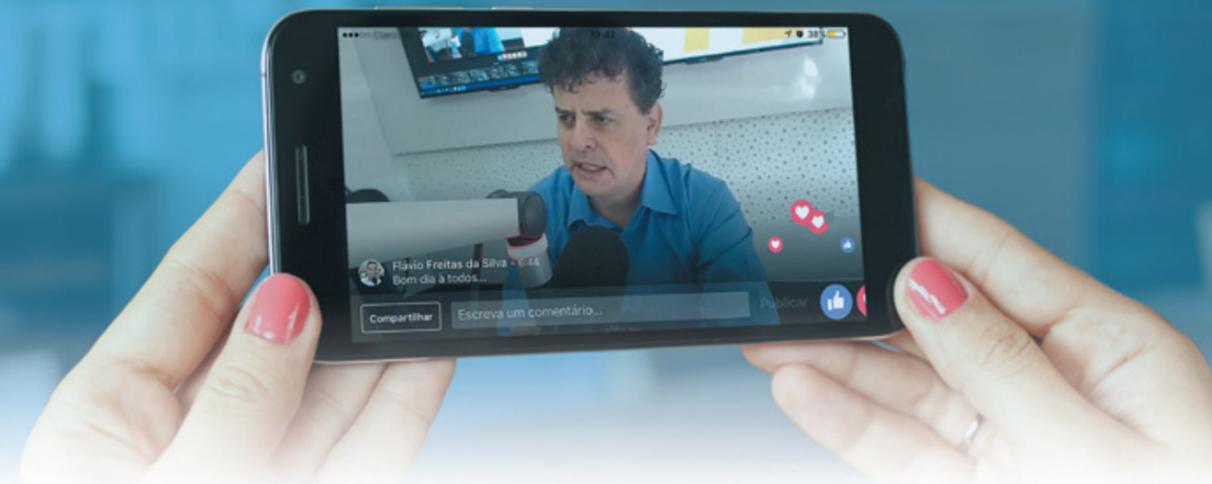
Monday, September 18

11:00 - 13:00
ATSC 3.0 Pathways to Implementation
Speakers
 · Guy Bouchard, Consultant, BSTG Canada
 · Reza Soleymani, Professor, Electrical & Computer Engineering, Concordia University
 · Yiyan Wu, Principal Research Scientist, Communications Research Centre

11:30 - 13:00
IBC Wrap Up: Key trends and take-aways
Speakers
 · John Ive, Director, Strategic Insight/Consultant, IABM/Ive Tech Media
 · Ed Border, Research Director, Ampere Analysis
 · Kate Bulkley, Media Commentator & Journalist, KG Bulkley
 · Kip Schauer, Global Head of Media & Entertainment, Google
 · Niko Waesche, Head of Customer & Audience Activation, GfK
 · Simon Fell, Director of Technology & Innovation, EBU

14:00 - 17:00
Professional media over managed IP networks
Speakers
 · Thomas Edwards, VP Engineering & Development, FOX
 · Howard Lukk, Director of Engineering & Standards, SMPTE
 · John Mailhot, CTO, Networking & Infrastructure, Imagine Communications
 · Matthew Goldman, Senior Vice President Technology, TV & Media, Ericsson
 · Willem Vermost, Network IP Media Technology Architect, EBU

15:00 - 16:30
The virtualisation of TV and media production and distribution
Speakers
 · Rainer Schäfer, General Manager, Media Services and Platforms, IRT
 · Arnaud Caron, Head of Architecture & Orchestration, Video Processing & Delivery, Portfolio, Ericsson
 · Claus Pfeifer, Head of Technical Sales, Media Solutions, Sony Europe
 · Peter Bosch, Distinguished Engineer, Cisco Systems
 · Rainer Kellerhals, Industry Lead Media & Cable EMEA - Microsoft Deutschland GmbH
 · Steve Reynolds, CTO, Imagine Communications
 · Thomas Saner, Senior Advisor, SRG



WATCH YOUR RADIO STATION LIVE ON THE WEB



Opicast is an automation solution for radio stations that provides live video streaming of the studio activity. It has a voice detection system, an integrated switcher and an integration/management software. The software can be configured to detect the microphones' activity and cut in the corresponding cameras according to rules created by the user himself.

Features

1. Automatic camera operation according to the voice detection system.
2. Simple method of creating rules for camera cuts.
3. Works with USB cameras.
4. RTMP protocol for video streaming.
5. Allows local recording of the program in various video formats.



+55 (16) 3627 8284
 www.opictelecom.com.br
 vendas@opictelecom.com.br



CELEBRATING 10 YEARS **10th ANNIVERSARY**

OF INNOVATION



OF PARTNERSHIPS



OF INTEGRATIONS



EKT

Grass Valley: Enfocado en mejorar la relación con los clientes

Nahuel Villegas, VP para América Latina de Grass Valley, estuvo en SET Expo donde expresó: 'Nos encontramos con un show renovado con números superiores al año pasado. Siendo nuevos en GV, nos han recibido de maravillas, la marca en sí



Nahuel Villegas, VP para América Latina de GV

tiene una tradición enorme en la región. Grass Valley es una marca que mucha gente quiere y con la que hicieron muchos proyectos desde el inicio de la TV'. 'Ha sido muy sencillo encajar aquí, es un mercado que conoce muy bien a la marca, que nos conoce muy bien a nosotros y que también tenía una expectativa de cambio de mejora, en cómo se los estaba atendiendo. Desde que llegamos a esta gestión desde la NAB, donde recibimos un número record de clientes de la región, pusimos en marcha la filosofía de trabajar a largo plazo, no en un proyecto X, sino en un problema que el cliente tenga que resolver, pero siempre con la mira puesta en propuestas a largo plazo', agregó.

La empresa tiene un foco importante en el cliente. 'Vemos dónde quieren estar de acá a tres y a cinco años; ese es el approach con el que estamos trabajando. Nosotros vinimos al booth con soluciones en IP, híbridas y en banda base. Tenemos soluciones para todas las realidades y el timing en que cada uno de los clientes se encuentra', remarcó Villegas.

WISI acquisition expands multiscreen and OTT technology portfolio

WISI announced a further expansion of its multiscreen and OTT portfolio, now known as Project Katamaran. Earlier this year, the German firm acquired the authentication, packaging, network DVR, back-office, client, provisioning and infrastructure software originally developed by American firm Aereo. WISI is evolving key components of this proven and scalable platform to meet the unique multiscreen and OTT delivery needs of independent video operators around the world. 'There are a lot of moving parts to streaming video delivery and many small companies trying to do their own little piece. This can make it challenging for independent operators to separate the stable and reliable solutions from the noise', said John Pomeroy, VP of Multiscreen Infrastructure at WISI. 'We asked ourselves how these products could be done better, in a cost effective and proven way. Globally, independent operators have been asking for an end-to-end platform that scales from a few thousand to a few hundred thousand subscribers'



Nuevas soluciones de AJA HDR, Broadcast IP, y grabación Multi-channel

Manténgase al frente con la línea de productos presentada este año en NAB por la compañía que define calidad, confiabilidad y soporte.

HDR

Poderosas herramientas para HDR

AJA extiende los márgenes de su creatividad en HDR.

Conversiones en tiempo real: El nuevo FS-HDR desarrollado en asociación con Colorfront, convierte entre formatos HDR de cámara, por ejemplo, Slog3 a HLG, o SDR a HLG BT.2020.

I/O Desktop: KONA* 4 y el lo* 4K completan las necesidades de procesos HDR 10 y HLG.

Mini-Converters: Hi5-4K-Plus y HA5-4K para monitoreo y análisis de HDR 10 hacia y desde HDMI.

colorfront | HDR 10 | HLG



Ki Pro Ultra Plus

Presentamos el nuevo Ki Pro* Ultra Plus.

El nuevo grabador Multi-Channel HD y de un canal 4K 60p de AJA.

Capaz de grabar hasta 4 canales HD 60p en ProRes*, compatible con Rollover, grabación de un canal en 4K 60p, entradas y salidas HDMI 2.0 y 16 canales de audio embebido.

ProRes | Avid DNxHD* MXF



Broadcast IP

La revolución IP continúa su marcha firme.

KONA IP ofrece compatibilidad con TR-01 para flujos de trabajo JPEG 2000 sobre IP. Los nuevos Mini-Converters IPT-IG-SDI e IPT-IG-HDMI de banda base a IP, se unen a sus receptores hermanos para completar el transporte de tramas JPEG 2000 por IP, donde sea que usted lo necesite.

AIMS | ASPEN | IP Live

Harmonic: Innovations at IBC 2017

At IBC2017, **Harmonic** will present its vision for monetizing broadcast and OTT services and engaging viewers like never before. A wide range of solutions will be showcased, with support for all deployment models, including software appliances, cloud and hybrid environments, as well as software-as-a-service (SaaS), to address the varying needs of video content and service providers and their specific workflows today and in the future.

Leading the OTT Charge

Harmonic enables video content and service providers to deliver pristine video quality anytime, anywhere, on any device with its powerful VOS media processing suite of solutions for all deployment models, reducing bandwidth up to 50 percent for live streaming through its award-winning EyeQ content aware compression solution.

For OTT service providers that want to increase revenue and differentiate themselves, Harmonic will highlight network PVR, targeted ad insertion and UHD-HDR playout distribution functionalities. Harmonic is the only technology provider with an end-to-end UHD-HDR workflow solution that supports channel origination, live streaming and on-demand applications.

Swit expands its product lines

Swit Electronics has always provided the clients with its high quality batteries, LCD monitors, lights and wireless transmission systems etc. With its innovative and creative R&D, Swit expands its product lines and grows stronger year by year.

In addition to its comprehensive line-up of products, Swit will display a variety of new products during IBC2017. **S-1073H**: SWIT 4K on camera LCD monitor with resolution 1920x1200. It supports 3G-SDI and HDMI input/loop output, 4K 50p/60p monitoring, and 3DLUT camera log to Rec.709 conversion.

S-1173/1223/1243: with firmware upgrade to support 3DLUT color calibration & LOG conversion, it also supports camera S-log2, S-log3, C-log, Log-C, V-log, J-log1 to Rec.709 conversion.

Wireless HD transmission: In addition to the existing 700meters efficient and stable wireless, SWIT releases its 5G Panel receiver which can extend to 150% transmission distance range under same environment. With built-in wireless receiver, it can work with all SWIT wireless transmitters. It also has CANERA BNC SDI receiving output, 4-pin LEMO DC input and dust-proof switchgear.



Cualquier Formato

Estamos listos para cualquier tipo de producción, ¿y usted?

- Gestione múltiples formatos con flexibilidad de formato incorporada
- Cambie fácilmente entre SD/HD/3G/4K UHD y HDR opcional en HD y 4K UHD
- Diseñado para crecer con usted; HD/3G hoy, 4K UHD mañana

Para más información, visite grassvalley.com

Belden, Belden Sending All The Right Signals y el logotipo de Belden son marcas comerciales o marcas registradas de Belden Inc. o sus compañías afiliadas en los Estados Unidos y otras jurisdicciones. Grass Valley es marca comercial o marca registrada de Grass Valley Canada. Belden Inc., Grass Valley Canada y otras partes también pueden tener derechos de marca registrada en otros términos aquí utilizados. Copyright © 2017 Grass Valley Canada. Todos los derechos reservados. Las especificaciones están sujetas a cambios sin previo aviso.

Únase a la conversación en

GRÁFICOS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS



IBC 2017 Stand 7.D11

ANÁLISIS DEPORTIVO // TRACAB & PAINT

ELECCIONES // TOUCH SCREEN

SETS VIRTUALES // HYBRID

4K // LYRIX

CLIMA // METACAST

REALIDAD AUMENTADA LIBRE DE SENSORES // VIRTUAL PLACEMENT

TV EN VIVO PARA RADIO // VISUAL RADIO

BANCO Y MANEJO DE DATOS E IMÁGENES INTEGRADO // CAMIO UNIVERSE

IMAGEN DEL CANAL AUTOMATIZADO // CHANNEL BOX PRIME

aldo@chyronhego.com | +1.305.972.1396

Aldo Campisi | Vice President, Latin America & Caribbean

stefanie@chyronhego.com | +52.1.55.3019.6882

Stefanie Rendon | Regional Manager/Senior Product Specialist-México



AJA: Price for *Ki Pro Ultra* 4K file-based recorder

AJA Video Systems today announced a \$1000 price drop for *Ki Pro Ultra*, the company's file-based 4K/ UltraHD/2K/HD recorder and player, bringing the US MSRP down to \$2995. AJA also announced \$100 price reductions for the *KiStor Dock* and *Pak Dock* respectively, bringing the cost of the



Thunderbolt™ and USB docks for Pak and KiStor media down to \$295 US MSRP each. *Ki Pro Ultra* is AJA's next generation file-based 4K/ UltraHD/2K/HD video recorder and player with a built-in LCD monitor. The portable device is capable of capturing edit-ready Apple ProRes files in a range of video formats and

frame rates up to 4K 60p, as well as new Avid DNxHD file support.

AJA Pak Dock is an external Thunderbolt and USB dock for CPUs for reading from and writing to AJA Pak Media used in the *Ki Pro Quad* and *Ki Pro Ultra*. *AJA KiStor Dock* is an external Thunderbolt and USB dock for AJA KiStor media used in the *Ki Pro Rack* and the original *Ki Pro* unit.

Caper confirma master classes y conferencias

Caper 2017 confirmó dos master classes y varias mesas redondas, además de workshops técnicos y dos conferencias a cargo del sonidista **José Luis Díaz** y su equipo.

La master class "La Realidad Virtual y Videos 360 en Argentina", presentada por ADF, abordará métodos de captura, equipos utilizados, posiciones de cámara, problemáticas en el movimiento de cámara y soluciones adoptadas.

Esta actividad se realizará el miércoles 25,

a partir de las 14 horas.

El jueves 26 vuelve el sonidista José Luis Díaz, quien presentará dos conferencias; "Cómo es nuestro Workflow de materiales" y "¿Cómo hicimos el sonido de Los que aman, odian?", película argentina del director **Alejandro Masi**. En otra master class, la AES (Audio Engineering Society Sección Argentina) participará junto a los sonidistas de Los Pericos, Eruca Sativa y el folklorista Bruno Arias.



La AES dará una master class el 26 de octubre

wTVision presents *ChannelMaker-in-the-Cloud*

wTVision's playout automation solution is now also available in the cloud and you can see it live at IBC. With *ChannelMaker-in-the-Cloud* you can manage your playout structure from anywhere and reach a global audience instantly.

The solution, which is entirely hosted on the web, sequences and plays



out clips previously uploaded, mixing them with state of the art 3D graphics overlays and encoding everything to an output stream that is sent to a channel distribution center. Local station media can be automatically detected by wTVision's Media Agent and uploaded to the web without user

intervention, making it immediately available for sequencing. The innovative system was successfully tested for the first time in December and will be presented to the public at IBC. The flexibility of *ChannelMaker*, that allows broadcasters to easily create, optimize or expand a TV channel, will now enter a new phase in which portability will be key.

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

www.provys.com

"It's a manual labour of love"

Lenka Ferynova
Documentation Author, PROVYS
Efficiency with a human face

IBC 2017 RAI Amsterdam Hall 2 Booth 2.B49
Come and see our software solutions for media

Cost-effective channel automation
ZERO CAPEX to launch online TV CHANNELS

IBC Stand No.: 3C18
streamcircle.com

¡POTENCIALICE LO QUE ESTÁ POR VENIR!

Almacenamiento compartido de alto rendimiento y gestión de datos inteligente para flujos de producción multimedia.



La pregunta ya no es cuándo usted va a empezar a trabajar en 4K/UHD y sí, ¿cómo? ¿Cómo se va a adaptar sin interrumpir la operación de sus usuarios? ¿Cómo va a almacenar y administrar todos estos datos y aún quedarse dentro del presupuesto de los proyectos actuales y futuros? Con el poder de StorNext®, usted puede simplificar la creación y entrega de contenidos y mantener sus activos digitales protegidos y accesibles en 4K/UHD y más allá.

Para obtener más información, visite www.StorNext.com o llámenos al +1 800-677-6268

Quantum.

© 2017 Quantum Corporation. All rights reserved.

Imagine Communications broadens boundaries of innovation

Imagine Communications will shine a spotlight at IBC2017 on how it is assisting all segments of the media & entertainment ecosystem in the migration of workflows to a more agile technology foundation through inventive-but-pragmatic practices and solutions that significantly reduced the friction at the intersection of traditional and next-generation networks.

Charlie Vogt, CEO at Imagine, said: 'For the past several years, Imagine Communications has been leading the evolution toward and embracing the power and efficiencies of IP, software and cloud, delivering the



agility, flexibility and responsiveness our clients require to compete in today's hypercompetitive market'.

Imagine Communications will once again present a series of knowledge-sharing seminars featuring thought leaders from across the media and entertainment and IT industries. In addition to showcasing commercial deployments of next-generation solutions, the IBC2017 ImagineLIVE Power Sessions, as well as a series of Master Classes, will explore critical and timely technology trends, including microservices, cloud, all-IP production, the latest standards, next-gen advertising



Charlie Vogt, CEO

management and inventory optimization.

Imagine Communications will also unveil additional details of its Open Zenium program, introduced at NAB in the spring. The Open Zenium program is designed to stimulate innovation through a commitment to collaboration and transparency by sharing source code to the Zenium microservices library with a community of Imagine customers and partners.

Brainstorm: Virtual sets and motion graphics solution

Brainstorm will be exhibiting at IBC 2017 and showcasing the latest versions of its renowned product line of virtual sets and motion graphics solutions. Also, for the first time in Europe, the company will be introducing VisualMedia, a 3D real-time graphics visualization product based on social media feeds, as well as new graphics management solutions.

InfinitySet 3 will make its European debut, and will be deliverable shortly after the show. The game changer in the InfinitySet 3 is that it includes a number of advanced graphics features as it now incorporates

the Aston graphics creation toolset so it can edit, manage and create high-end 2D and 3D motion graphics with total control, speed and ease-of-use.

InfinitySet 3, along with advanced rendering features such as PBR and HDR, also supports the Unreal gaming engine, which can be combined with the Brainstorm eStudio engine to create state-of-the-art output with amazing results and endless possibilities. This Combined Render Engine feature simplifies setup as it does not require additional hardware such as studio mixers, and can be easily integrated into any



Infinity set

broadcaster's existing installation.

VisualMedia, a joint solution to provide real-time 3D graphics visualization based on social media feeds and second screen data created by Brainstorm and never.no, allows for real-time representation of structured social media information by means of data-driven 3D motion graphics.

LU600 with

HEVC

For the Ultimate Live Video Performance



- Most robust HEVC video bonding unit
- Reduced bitrate (about 50%)
- Superior 1080/4K video quality – up to 20Mbps with HEVC

Tecnología realmente de Clase Mundial en subtítulos y subtítulos

NOS TOMAMOS MUY EN SERIO LA REALIZACIÓN Y ENTREGA DE SUBTÍTULOS ... ¿USTED?



SCREEN SYSTEMS
www.subtitling.com

LIVEU REINVENTING LIVE

www.liveu.tv

Nagra: Superar nuevos desafíos en la nueva era de la TV paga

Es el imperativo de la innovación

El cambio del comportamiento del consumidor, el aumento de la competencia OTT y la fragmentación están llevando a la industria de la televisión de pago a nuevos desafíos. Se está produciendo una transformación y los proveedores de servicios deben adaptarse para tener éxito. En el IBC 2017, Nagra se centrará en ayudar a los proveedores de servicios de televisión de pago y a los propietarios de derechos de contenido a enfrentarlos y a transformar y repensar sus modelos comerciales a través de la innovación y de las asociaciones con los proveedores de tecnología, con el objetivo final de conectar a las personas al contenido que aman.

Ivan Verbesselt, SVP de mercadeo de Nagra, afirmó: 'La batalla por el corazón de los consumidores ha sido activada, y aunque parezca que nunca han sido tan mimados con los servicios de televisión, todavía hay desafíos para conquistarlos. La experiencia del usuario no siempre es tan perfecta como parece, la fragmentación de dispositivos y redes sigue siendo obstáculos importantes, y la omnipresencia de banda ancha - al abrir nuevas oportunidades - también ha alimentado nuevas formas de piratería. Un nuevo ecosistema de TV debe emerger para competir con éxito en este nuevo escenario. La innovación en la televisión de pago nunca ha sido tan necesaria para el éxito - y ese es el tema que vamos a discutir en la IBC 2017'.

Las principales áreas de innovación en la presentación de Nagra en el IBC 2017 incluyen:

Un eficiente, económico y completo ecosistema de solución para la televisión paga, aprovechando las últimas tecnologías de OpenTV para ofrecer una experiencia de usua-

rio unificada, sencilla, intuitiva y perfecta en todas las pantallas. Destaque para la última UI controlada por el operador de Nagra, que permite una implantación más rápida, mejor gestión y riqueza de servicios, además de ofrecer un camino realista para experiencias emergentes como VR

Soluciones que permiten la verdadera digitalización diseñadas para facilitar la transición de los entornos de transmisión a IP. *OpenTV Suite* de Nagra permite la transición del servicio a all-IP y se construye para satisfacer la necesidad de unificación y simplicidad de soporte y back-end, permitiendo a los proveedores de servicios concentrarse en la eficiencia operacional, la rentabilidad del negocio y la satisfacción del cliente, mientras tiene la opción de implementar la plataforma en infraestructura virtualizada local o en la nube.

Una variedad de soluciones Direct-to-TV para los proveedores de TV paga (*TVkey*, *Connect* para TV, *Wi-Fi CAM* y *CAST Dongle*) que hacen que la inscripción para los servicios de TV paga sea tan simple como inscribirse para el OTT mientras reduce los costos de adquisición de suscriptores y alcanza a un público más amplio para el contenido y servicios de televisión paga al aprovechar las ventas al por menor y la televisión en línea como un canal de ventas de TV paga.

Protección de contenido para el ecosistema digital de extremo a extremo a través de un enfoque holístico que combina protección de contenido para cualquier red y cualquier dispositivo con servicios antipiratería y marca de agua de *NexGuard* para proteger el valor de contenido. Las soluciones destacadas



Ivan Verbesselt

incluyen *Nagra Connect*, el cliente híbrido CAS / DRM para conectar redes y dispositivos y la *Plataforma de Servicios de Seguridad* Nagra, el centro de mando para el operador de múltiples redes modernas CAS y Multi-DRM, basado en nube, modular Y escalable.

Servicios antipiratería para luchar contra nuevas formas de piratería de contenidos, lo que se está convirtiendo en la mayor amenaza para la industria de TV paga, particularmente relacionada con IPTV y la caja *Kodi*. Combinados con la seguridad basada en software y hardware de Nagra, ayudan a los proveedores de servicios y a los propietarios de contenido a crear el mejor enfoque en circuito cerrado para proteger, marcar, monitorear, detectar, identificar y actuar.

Centro de Excelencia de Seguridad de IoT, aprovechando los conocimientos únicos de seguridad de dispositivos y redes del **Grupo Kudelski** para soportar la implementación segura de objetos, aplicaciones, redes y sistemas conectados.

Orientación de datos e inteligencia para impulsar la toma de decisiones enfocada en el negocio y mejorar las operaciones. *Nagra Insight* es una plataforma única para análisis de datos de TV paga que utiliza un gran número de fuentes de datos para crear formas innovadoras de mejorar el negocio de distribución de contenido.

On Shot On Air



CAPER 2017
I-01

VR · Manual · Robotic
SHOTOKU
BROADCAST SYSTEMS
info@shotoku.co.uk www.shotoku.tv



Advanced Broadcast Control



- ✓ Maintain seamless, high quality production values.
- ✓ Cost control and release human resources to tasks that matter.
- ✓ Automate repetitive, mundane tasks across workflows.



Contact our international sales team today to find out more:
www.tslproducts.com/wheretobuy

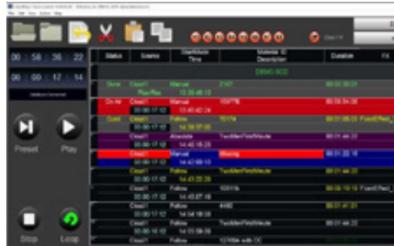
E: enquiries@tslproducts.com T: +44 1628 564 610 @TSL_Products



NVerzion redesigned South African TV network

NVerzion announced the completion of a complete redesign of Tiso Blackstar television's automation and server equipment compliment in Johannesburg, S.A. NVerzion is replacing their existing end of life video servers with CloudNine video servers for their Business Day TV live production as well as CloudNine video servers for their lifestyle channels Ignition TV and The Home Channel.

The stations are utilizing two automation workstations running 3 channels to air. CloudNine video servers are running HD and PAL format SD. The station requires the ability to FTP in files from various external devices in several different file formats. The CloudNine



CloudNine video server

video server receives and stores all files in their native format thus eliminating the need for transcoding.

NVerzion divided the playouts so that each playout on CloudNine video server is simultaneously rolled on the other CloudNine video server as a backup. NVerzion installed RAID N, and added a backup sub-directory to each CloudNine video server storage. The advantage of RAID N is that it mirrors data in specific sub-directories instead of an entire drive, and that it will mirror data to many locations, including file systems on other devices.

Each automation machine at Summit has its own NBase running on it. NBase is the core module of NVerzion's automation software system, providing a means to maintain a wide variety of media related metadata and share it with all applications running on the system. NBase uses an SQL database to ensure that all applications have up-to-date and metadata information. Since applications "register" with the system, any application running

automatically notifies NBase whenever a modification is made and then NBase automatically notifies the rest of the system applications.

Christo Bosman, chief engineer of Tiso Blackstar television said: 'NVerzion's automation and video servers have already proven to be incredibly reliable and is saving capital and operating expenses, while still allowing us to deliver high quality television to South Africa'.

Ricardo Reddy, the assistant chief engineer added: 'NVerzion delivers a highly refined but simple system with uncompromised performance and the flexibility to work with a variety of legacy equipment and multiple formats seamlessly'.

As television stations around the world strive to become more competitive through new equipment cost savings as well as increased performance, NVerzion continues to offer practical solutions at competitive prices and more reliability without compromise.



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





Maxiva LMXT

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



95 YEARS
GATESAIR
Since 1922

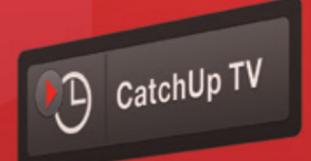


2017 Stand
8.C30





Live



CatchUp TV



Billing

Premium content



VALIDATION

Profiles



DRM

Security



+120 TV OPERATORS INTEGRATED TO OUR PLATFORM

+70 INTEGRATED CHANNELS



INNOVATION.

EVOLUTION. CUTTING-EDGE.



THE
UNIFIED TV
ECOSYSTEM

THE BEST CHOICE FOR
THE TV BUSINESS EVOLUTION



THE TOP 10 TV OPERATORS
TRUST OUR PLATFORMS

toolboxtve.com | contact@toolboxtve.com

Skyworth crece en México y Brasil

Nuevos proyectos con Megacable y Televisa

Skyworth estuvo en NAB con su director de marketing, **Darrell Haber** y responsables de ventas para Latinoamérica, **Víctor Méndez**, ex SA y Cisco que se ocupa de todos los cableoperadores y telcos. También estuvo **Diego Carrera**, que se ocupa del sector gobierno y los apagones analógicos en los distintos países.

En la parte de TV paga, Méndez destacó el trabajo con Megacable y Televisa, con lo que logró sumar a los clientes más grandes de México en un año, además de **América Móvil** y **Tigo** para demás mercados.

La instalación de una nueva fábrica de producción en Guadalajara, México, le ha permitido incrementar su trabajo en Latinoamérica al cerrar acuerdos con grandes proveedores. Ahora anunció la apertura de oficinas comerciales en la misma ciudad. Mientras tanto, promociona otros productos que tiene en el portfolio para la parte de broadband, cabledóms y LTAs, ahora que las plantas de HFC se están mudando a fibra. Skyworth también apuesta fuertemente al Fiber-To-The-Home (FTTH). Además, de



Darrell Haber, Jason Ye, director comercial para las Américas, Víctor Méndez y Diego Carrera

México, el ejecutivo destacó a Brasil como otro mercado de crecimiento, donde también tiene una fábrica de producción de Set-Top-Boxes. Otros mercados que están en su radar son Colombia y Centroamérica.

TSL: Audio solutions for SDI and IP infrastructure

TSL Products is emphasising the ability of its specialist audio products to help bridge the gap. The latest developments of the range, including AES-67 compliance, will be demonstrated at IBC2017. 'The solutions we offer today are for both SDI and IP infrastructures. We understand that a key challenge for any audio solution is to create and present an operational experience that is both simple and intuitive, regardless of the method being used to carry audio through a broadcast facility', said **Stephen Brownsill**, audio product manager at TSL Products. Typical of the power of TSL Products' audio solutions is the new MPA1 Solo SDI, being shown to the European market for the first

time at IBC. Just 1U high and only 100mm deep, it allows users to view all 16 embedded audio channels in an SDI stream, and monitor any individual channel or channel pair using

simple 'scroll to listen' feature. It represents TSL Product's MPA1 Dante now supports AES-67 audio, making it suitable for use in Dante and AES-67 networks.

SET Expo 2017: Nuevo Control System

Previo a IBC, TSL estuvo en SET Expo de Brasil donde presentó su último sistema de control con una interfaz integrada para el usuario. **Chris Exelby**, managing director, destacó sus nuevas prestaciones y señaló que cuenta con un mayor número de cámaras monitoreadas para poder marcar un cambio importante en la producción remota y estudios de grabación remotos como para deportes antes del Mundial de Rusia 2018.

Está por cerrar la primera instalación en Brasil y hay grandes proyectos con ESPN, Turner y Non Stop.



Sergio Bourignon y Chris Exelby

Ganador de un Premio Emmy® 2017 por Tecnología e Ingeniería!

DreamCatcher

Repetición Revolucionado

Evertz' DreamCatcher es un ganador de un Premio Emmy® 2017 de Tecnología e Ingeniería. DreamCatcher sigue siendo pionero en la reproducción y producción de 4K (UHD), con soporte adicional para interfaces IP, High Dynamic Range (HDR) y High Frame Rates (HFR). Su interfaz intuitiva, su diseño flexible y su arquitectura escalable hacen de DreamCatcher la única opción para salas, estudios y producción móvil.

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

LU600

LiveU

Rendimiento excepcional, velocidad excepcional.

El LU600 es la nueva unidad de transmisión portátil que utiliza tecnología H.265, la cual permite transmitir con la misma calidad HD de siempre, pero utilizando la mitad de ancho de banda, haciendo que pueda transmitir en vivo desde los lugares más extremos.



www.liveu.tv

ViBox

HACE LA

PRODUCCIÓN DEPORTIVA

MUCHO MÁS
SIMPLY

Simple | Táctil | Potente



PRODUCTION SWITCHER

AUDIO MIXER

LIVE GRAPHICS (NDI)

REPLAYS & HIGHLIGHTS

SOLUCIÓN ¡TODO EN UNO!



EASY-TO-USE



SMART



INTUITIVE

SIMPLY LIVE

simplylive.tv

Arris: Solution for connected entertainment

At IBC

At IBC, Arris will showcase the solutions that deliver connected, immersive and personal entertainment. Demonstrations will show how the set-top is evolving to support tomorrow's video services, delivering ultra-high-definition video to and around the home, and how Arris is guiding operators through the migration to IP Video. Highlights will include:

The Wi-Fi Connected Home: Enabling optimum in-home wireless connectivity with robust and reliable Wi-Fi solutions



that stream ultra-high definition video, flawlessly. Reducing support costs using auto-configuring network extenders, with self-optimizing networks, remote management and consumer self-help apps.

Broadband and Video Devices: Arris's industry-leading devices that deliver the latest broadband and video experiences, built on next-generation platforms, such as Android, RDK and set-top virtualization.

Taking Ultra HD HDR to the next level:

Demonstrating UHD set-tops that support all the common HDR formats, as well as UHD primary distribution, transcoding to multiple formats, and high-density encoding.

Video in a DAA World: As cable networks transition to Distributed Access Architectures, outlining options for delivering ABR and QAM video over Remote-PHY

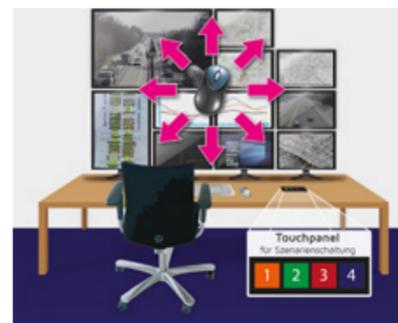
IP Video & OTT streaming: Solutions for optimizing the video headend for content delivery to every screen: including content protection, nDVR, advertising, personalized content etc.

G&D: Powerful technology for broadcast

Guntermann & Drunck GmbH, a German manufacturer of KVM equipment, is focusing on usability and the seamless integration of its products into the operating environment as well as on high-quality KVM products made in Germany. Or in other words, on letting users operate G&D KVM systems as easily, intuitively and user-friendly as possible. KVM systems help move powerful computers out of studio and production areas and into air-conditioned equipment rooms. Producers, however, still have full access to all computers to be able to switch to the right systems at the right time. Therefore, they do not even realise that they operate

their systems remotely.

The wide range of user-friendly functionalities such as CrossDisplay-Switching via mouse cursor shows how much G&D thinks about their users and the user-friendly operation of their systems. The feature has been specifically designed for multi-monitor workstations that access multiple computers at the same time. The mouse acts as if on a "virtual desktop" and can be moved seamlessly across the connected displays. When moving the cursor from the active to an inactive display, the keyboard-mouse focus automatically switches to the connected computer.



CDS Switching

This lets users create multi-monitor user stations, which can be operated with one set of keyboard and mouse. Here, special LEDs indicate the active channel.

Leyard se expande en Latinoamérica

Leyard estuvo presente en la SET con un gran stand en la entrada de la feria destacando sus pantallas de LED, donde se vio un gran número de visitantes ávidos por conocer un poco más la propuesta innovadora de la empresa.

Caroline Medeiros, gerente de marketing de la empresa, afirmó: 'No sólo hemos recibido a muchos visitantes sino que varios estuvieron preguntando por soluciones específicas. Estamos en un proceso de expansión en la región y hemos ampliado la

oferta con propuestas innovadoras desde la NAB a esta parte'.

'Orlando Custódio, (CEO da Leyard Brasil), está en China, visitando la fábrica con algunos clientes', agregó. La idea de la empresa es poder llevar algunos clientes a conocer las instalaciones en el país asiático para que puedan ver de primera mano la tecnología aplicada a cada pantalla.

En SET mostró la línea DirectLight, disponible en 0.9, 1.2, 1.5 e 1.8 mm que tienen

como distintivo la instalación y manutención frontal y el sistema de montaje EasyAlign incluido; la línea TWS, también disponible en 0.9, 1.2, 1.5 e 1.8 mm con resoluciones Full HD, 4K e 8K; la línea TWA de 0.9, 1.2, 1.4, 1.8 e 2.5 mm, con gran eficiencia energética y con la posibilidad de sumar MultiTouch; por último también se mostró la línea Cli, disponible en 2.6, 3.9 e 5.2 mm con gabinete de fibra de carbono para instalaciones aéreas.



Más del 50% de los videos online confían en la tecnología que desarrollamos

Como parte del equipo que desarrolló el estándar MPEG-DASH, nosotros entendemos el streaming adaptativo mejor que nadie.

Nuestra infraestructura de video de calidad empresarial es utilizada por proveedores de contenido, integradores y broadcasters en todo el mundo.



Encoding

- Codifique en AWS, Google, MS Azure o hardware
- Alcance todos los navegadores, dispositivos y plataformas de transmisión
- Flujos de trabajo DRM y multi-DRM de extremo a extremo



Player

- El más rápido tiempo de inicio del reproductor y sin almacenamiento en buffer
- Soporta publicidad y SSAI
- Fácil integración con API y flujos de trabajo digitales existentes



Analytics

- QoE/QoS analíticos de video en tiempo real
- Analicé la performance a través de toda la cadena de entrega de video
- Vea como su audiencia se relaciona con su contenido



Soporte de integración y rendimiento respaldado por SLA.
sales@bitmovin.com www.bitmovin.com

Latin American service providers are looking at Android TV for OTT

Technicolor's Doug Strachota explains the reasons



FEEL THE WONDER

• **Latin American service providers are seeing significant competitive pressure in video services with the rise of OTT (over-the-top) offerings from players like Netflix, Blim and Claro.**

• **While special events -- such as the 2016 Olympics in Brazil and a digital transition in Mexico -- have helped to slow the uptake of OTT offerings, the adoption of new services from third parties is picking up steam.**

• **Android TV offers a powerful path for enabling service providers to combat the OTT threat by allowing them to easily port video content services they offer via smartphones and tablets to the TV via an Android TV set-top box.**

Management for OTT solutions with Technicolor, believes network service providers in Latin America face significant challenges from over-the-top content providers, but Android TV technology offers a means for them to effectively respond to this threat.

We caught up with Strachota, and this is what he had to say:

Latin America is a market with some very interesting dynamics. Do you see in Latin America a tremendous appetite for different types of video services?

Strachota: Over-the-top is a booming industry in Latin America, mostly due to the young population. Brazil and Mexico combined have a population with an average age of 29. A lot of these people can access content when they want, where they want, and that is a big change from a traditional direct-to-home service.

This population is quickly adopting Netflix and other services such as Blim and Claro that are specifically targeted to the Latin American market and that are trying to catch up with the popularity of Netflix.

This youthful generation is rapidly adapting to new technologies and taking advantage of the internet pipes provided to them by network service providers, but they're watching a different set of content that is not yet available from those service providers.

Has the rapid rise of this new behavior by consumers in Latin America, particularly that youthful group, caught service providers by surprise, and is it affecting their business?

Strachota: I think it is. We've seen declines in the direct-to-home service portals that the operators traditionally provide. They've been caught by surprise. I don't think they're reacting quickly enough to these trends.

One reason for the surprise is that the inroads of OTT providers were partially masked by events like the Brazil 2016 Olympics -- which created very strong demand for linear content. So, during this time many people were probably not ready to cut the cord then.

In Mexico, the big transition to digital kept people connected to traditional service offerings. People were unsure where and how to get their content, so they stayed with their traditional providers.

But the fact is that OTT growth is occurring, and will continue. Unless network operators react quickly and start integrating over-the-top services combined with their linear content, they will see further declines.

What does it mean for Latin American operators to integrate OTT with their existing services, and how might they pursue that strategy?

Strachota: Consumers have a lot of different options: watching content on their laptops, tablets or mobile devices, and game consoles is very popular. The challenge for service providers is integrating that experience with traditional linear content. Here NSPs in the region have the opportunity to take advantage of that trend.

Android TV is a solution that was designed to specifically target this integration of content within a single user experience. There are operators around the world that have already adopted Android TV... and they are seeing the benefits.

For example, Telecom Italia's TIMvision is a unique service that combines into one experience off-air linear content via a DVB-T type of tuner, a pay service and other resources the customers might want.

TIMvision gives Telecom Italia "ownership" of the HDMI1 port: It provides one component that customers can hook up to their television that will enable them to watch all the different types of content.

So, what conversations are being held in the LATAM region to do just that? What does moving in this direction entail if I am a service provider in the region?

Strachota: Technicolor has had an Android TV conversation with nearly every major network provider in the region. We have taken our

story and our solution to them.

But some hesitancy still remains as to how real the trend is, and whether other options for maintaining the customer base may continue to work, such as bundling a broadband service with a traditional direct-to-home TV service.

That seems to be maintaining some of the customer base. That said, we are seeing interest from NSPs in the region that go beyond mere curiosity. We are seeing real tests and trials with customers in the region. So, activity is really picking up.

How would you describe the role of Google certification in this Android TV strategy? Is that something that should be looked at seriously by the Latin American network service provider community?

Strachota: Google will implement a specific set of minimum requirements for a television platform to be Google-certified. These requirements are essential to maintain a common performance level: to ensure that any application downloaded from the Google Play Store will function properly.

Technicolor understands these minimum requirements. We build all our road-map devices to meet these video requirements. It's really important that customers interested in the Android solution look for a provider that can meet and surpass these Google requirements, and for a partner that has experience going through the certification.

The certification has well over 100,000 unique automated tests to validate the platform. Technicolor has gone through this process more than any other integrator or solution provider in the Android TV space. We have more customers worldwide on this Android solution than anyone else.

It's really important for our Latin American partners to look at who is in the leadership position, who has the most experience and who can deliver the most timely product for their needs. This will ensure a smooth operation and a less expensive implementation than the one they might be currently looking at.

You mentioned a more cost-effective implementation. What does Android TV -- as an OTT strategy -- do to the economics of bringing services to consumers?

Strachota: Everybody is looking to deliver content to different platforms, a mobile and a tablet, say. Most operators have a service that extends the viewability of their content beyond a set-top box and the TV.

What Android TV does is to reuse that effort. Many operators have an application that users can download to their mobile phones. By using

an Android TV set-top box, they can reuse the software developed for a mobile device and put it onto a TV device.

The infrastructure needed to supply that content -- as well as the software resources needed to deliver it -- can all be reused on an Android set-top box.

Technicolor brings its extensive experience and integrates this Android TV technology into the set-top box, validates that the digital rights management -- or conditional access -- is compatible with the systems on a chip and brings Android TV to market for the service provider in a very efficient manner.

We act as the integrator for Google and Android. We are the interface between Google and Android, and we enable the operators to focus on the user experience.

What is your message to organizations in the region that want to take that next step? What are some of the levels of engagement they can have with Technicolor to begin experimenting and bringing these products and services to market?

Strachota: I would start with understanding the Google message and the intention of bringing Android to a set-top box device and the Android TV experience. It solves issues in much the same way as Android has solved issues with mobile phones.

Every phone manufacturer had its own operating system until Android and Apple each provided a platform. Now those are the two major platforms you see on all cell phones, with Android being the most popular.

Google has a similar strategy to create a usable platform that allows operators to integrate their own solution. The first thing operators can do is to evaluate that product strategy and look at the different solutions that are available today worldwide.

In the United States, satellite provider DISH has a product called AirTV. It incorporates Sling TV, which is an over-the-top service that includes terrestrial free-to-air TV. So AirTV provides a unified experience that includes terrestrial broadcast, games and digital video.

Technicolor has products we can demonstrate that highlight the differences between Android versions -- such as those developed under the code names Marshmallow and Nougat -- and that talk to the Android road map.

We can show NSPs in Latin America our software road map as well: the items we support in our current products and the items we're looking to support in future products. We offer plenty of opportunities for operators in the region to dip their toe into the pool, and then jump in.

Expo Cine, Video y TV: Con los mejores broadcasters de México

La Expo Cine, Video y Televisión cerró su edición 25 años en el WTC de CDMX con los mejores broadcasters tradicionales y una buena concurrencia que superó las 5000 personas. En el rango más alto, más allá de ausencias como **Max Arteaga** o **Elías Rodríguez** de **Grupo Televisa** que estaban de vacaciones por el cambio de mes del evento, o **Pedro Carmona** de TV Azteca, vale destacar la presencia de todos los máximos broadcasters con **Rubén Centíneo** y **José Vera Montenegro** de TV Azteca, **Eduardo García Travesi** y **Gómez** de **UnoTV**, **Efraín Camacho** de **Canal 22**, **Enrique Calderón** de **Multimedios**, **Fox**, **ESPN** y **Canal Once**.

Ellos junto a **Blanca Lilia Ibarra** del **Canal del Congreso** y la **Red de Televisoras Públicas**, **Magdalena Acosta** del **Canal Judicial** y **Lucila Uribe** de **TV Mexiquense**, que también pasaron por **Convergencia Show**, la feria de paytv que se hizo en el segundo piso del WTC.

Grandes premios

El comienzo fue como es tradicional con la entrega de premios y distinciones de oro, algunas destacadas en idioma maya. Este año tocó destacar a **Videostaff** de **Gabriela Saldaña** y **Rosa María Santos** por el desarrollo de las tiendas de la marca y la virtual con más de 1500 productos. Luego le tocó a **Fluotec** como verdadera



Alberto López de UnoTV, Andrés Martínez de Amtec, Eduardo García Travesi y Gómez de UnoTV y Mario Rodríguez de For-A

empresa mexicana de exportación con más de 20 años de trayectoria recibido por **Rodolfo Vergara**, y luego **Claro Sports** por su innovación con producción de contenido multiplataforma recibido por **Andrés Nieto**. Finalmente recibió el premio **Hener Offman** como gran protagonista del Cine Mexicano.

El mismo brillo

Mucho se habló en la industria broadcast sobre algunas ausencias de stands que se iban a notar en la Expo Cine Video y Televisión, pero fue principalmente de **Comtelsat**, más otros integradores tradicionales pero no tan grandes como el **Grupo Diez** o **Insitel**. Pero la gran Expo organizada por **José Antonio Fernández** superó la prueba en concurrencia, donde varios stands comprendieron a públicos y productos de menor precio para atender al mercado actual. Eso no afectó el brillo de la expo ni la variedad de marcas. Hay que destacar algunas apariciones con stand propio como **Riedel** o **Rohde & Schwartz**.

Casos de éxito

Junto con eso, hubo varios comentarios muy favorables como el de **Jorge Camacho** de **Magnum Digital**, que sostuvo que fue una de sus mejores Expo Telemundos. Ellos tienen a marcas que traccionan como **LiveU** —con las mismas novedades de NAB— o **Elemental**, pero incluso al igual que en sus oficinas de **Insurgentes Sur** para tener el centro de servicio integral en la Expo también cruzó la calle para darle mucho lugar a marcas como



Corte de Cinta de Expo Cine Video y Televisión



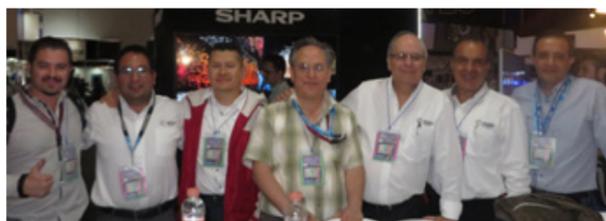
DW premia a TV Mexiquense por 26 años de trabajo en conjunto

Video&Devices, que se posiciona ya no sólo en audio sino también en video.

Muchos puntualizaron que **Sony** no estaba ni con sus representantes, pero esto no fue cierto pues ese lugar lo ocupó y muy bien **Colorcassetes**, el único fuerte con stand en la expo, según reconoció **Elías Fernández**. Captó a todo el público que buscó también los productos y cámaras de menor costo y muchos que no pudieron viajar a la NAB que encontraron todo lo que se vio en Las Vegas allí.

Otro protagonista que tuvo su mejor feria, en este caso de las marcas, fue **Jason Barden** de **Ross**, por el éxito de su nuevo **Graphite 'All in one'** en el stand de **Sistemas Digitales**.

Volvió a tener mucha importancia la labor de **Excelencia en Comunicaciones**, donde **Prensario** encontró a los principales broadcasters, y de **Amtec**, donde **Andrés Martínez Ríos** remarcó el carácter específico de los visitantes.



Jorge CAsañeda de Excelencia con el equipo de Efraín Camacho de Canal 22



José Noriega, Rodolfo Vergara de Fluotec y Andrés Nieto de Claro Sports

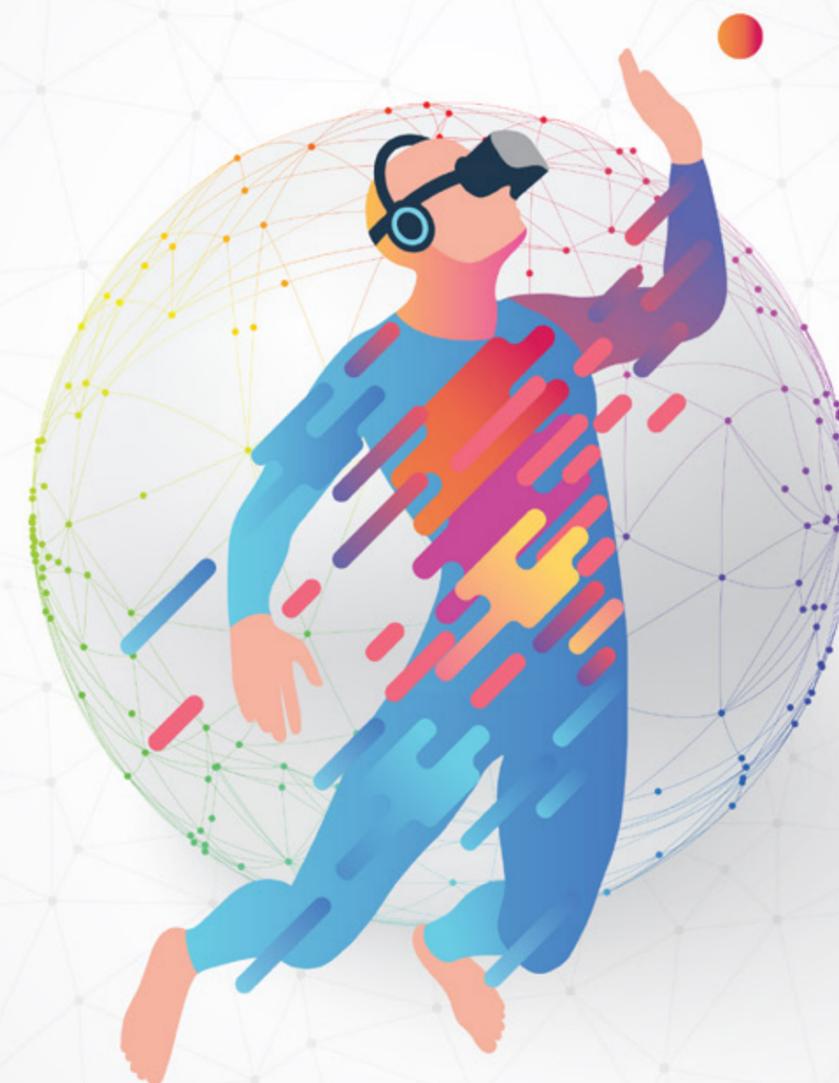


Andrés Nieto de Claro Sports y José Antonio Fernández



Conoce la realidad virtual, Alcanza la producción en 360°

NOKIA OZO Distribuidor exclusivo para México



Ya puedes comprar en línea con nosotros: shop.simplamente.net



simplamentemx

Guanajuato 97, Col. Roma. CDMX • +52 55 5584 2121 • contacto@simplamente.net • www.simplamente.net



Simplemente: VR y AR son los desarrollos del futuro

Gran apuesta del integrador en Expo Cine, Video y TV

A la par de los desarrollos de audio, video y automatización de procesos, la Realidad Aumentada (AR) y la Realidad Virtual (VR) serán dos desarrollos predominantes en el futuro, ello en un plazo no mayor a cinco años, según consideró **Mónica Reyna**, directora del distribuidor e integrador mexicano **Simplemente** en la Expo Cine, Video y Televisión.

‘La gente se va a preguntar cómo poder producir en realidad aumentada y virtual; ese va a ser el futuro. Nosotros proveemos todo el producto: los equipos, la consultoría, el desarrollo’, destacó.

Incluso, la misma compañía ha desarrollado plataformas propias de realidad virtual, las cuales ya han sido implementadas con éxito. Tanto sus proyectos como los productos de las marcas que representa Simplemente en México, fueron demostrados durante la exhibición anual.

‘Estamos convencidos de que el concepto de galería de arte del futuro sí funciona, logramos transmitir a la gente que esto es algo diferente, porque es lo que hacemos en Simplemente: estar afuera de la caja. Aunque estamos desde hace 18 ediciones de esta exhibición, seguimos siendo innovadores’, destacó Reyna.

‘Tenemos la mejor tecnología al costo que

es más efectivo para nuestros clientes. Muchos pensaban que nuestra tecnología era barata y no se arriesgaban, ahora con el tipo cambiario, con las crisis, la gente está tomando más en serio estas tecnologías –que les daba



Mónica Reyna, directora de Simplemente

un poco de miedo probar– y que son buenas y efectivas’, concluyó.

Simplemente destacó nuevas marcas

Muy completa fue la apuesta de Simplemente en la Expo Cine, Video y Televisión de México con varias marcas nuevas. Rob Eagle de Bright Tangerine apareció en el stand del integrador como una línea de



Mónica Reyna y Rob Eagle, de Bright Tangerine



La directora de Simplemente con Rod Gammons de Rotolight

cámaras de alta calidad comparable con Arrio Anton Bauer, fabricadas en Inglaterra pero apareciendo a un menor costo. Es su primera distribución en Latinoamérica.

ClassX se mostró también en el stand de Simplemente con su CEO Giovanni Pallesi como una alternativa de gráficos world class, con oficinas centrales y desarrollo en Italia. Sus soluciones incluyen channel branding y son ideales para la producción en vivo, gráficas de deportes en vivo, gráficas del clima, soluciones para redes sociales, integraciones MOS e ingesta de datos en sus aplicaciones broadcast. La integración para el estándar NDI es total.

También sobresalió Rotolight con Rod Gammons con sus ultra livianos LEDs con flash HSS y Cinematic SFX, y Social Kitchen como una suite de productos especiales para trabajar en las redes sociales.

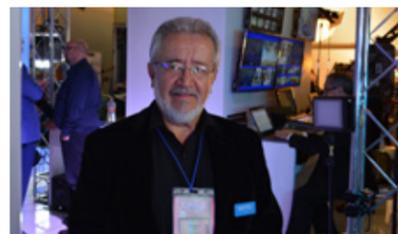
Amtec: ‘Ofrecemos precios competitivos para broadcasters grandes y pequeños’

Ante la situación económica en México, derivada de la variación del tipo de cambio del dólar, **AM Tecnología (Amtec)** ofrece soluciones adecuadas a los presupuestos de broadcasters, casas productoras y clientes de los sectores de video y audio, afirmó **Andrés Martínez**, director general del integrador y distribuidor mexicano.

‘Los clientes mexicanos está demandando la línea de productos más económicos y confiables: **BlackMagic Design, AJA, DataVideo**, que son equipos no tan caros y ahora hemos teniendo más visitas de broadcasters como

Televisa, TV Azteca, Fox y siguen viniendo, pero también muchos clientes que tienen casas productoras pequeñas e independientes nos están prefiriendo’, destacó Martínez.

Sobre la próxima liberación de nuevas señales de televisión digital terrestre (TDT), el ejecutivo afirmó que es un nicho para la empresa para comercializar sus soluciones integrales. ‘Es una oportunidad. En la parte de radio no estamos tan metidos, pero en TV tenemos toda la línea, somos integradores, desde un transmisor hasta la generación de una cámara. De punta a punta’, añadió.



Andrés Martínez, director general de Amtec

‘El abanico de nuestros productos sin problemas los podemos meter a cualquier televisora, según las necesidades de cada compañía’, finalizó.



ESPECIALISTAS EN INTEGRACIONES

Encoding, cloud playout, filebased workflows, media datacenters de media o alta densidad, ad insertion, OTT. Todo esto y más utilizando la tecnología más vanguardista en el mercado.

En Promexar somos especialistas en integraciones, creando una solución a la medida de cada uno de nuestros clientes a través de una atención personalizada.

Tecnología
Creatividad
y Diseño

www.promexar.com





Magnum: Nuevas líneas de productos cloud



Carlos Camacho con Gabriel Benitez de Video & Devices

Para **Magnum**, esta Expo Cine, Video y Televisión fue de las expo más concurridas, entre las mejores de los últimos años. **Jorge Camacho** destacó la presencia de jugadores de la industria y tomadores de decisión. Dijo que la primera línea fue a Las Vegas, pero que

los demás vinieron todos al WTC. **Magnum** ya presentó los nuevos productos de **Live U**, **Yamaha** y **Elemental** con muchas novedades de cloud. Este año agrandó su stand y cruzó la calle para mostrar otras marcas como **Video Devices** con sus grabadoras cada vez más importantes. Trae mucho complemento de lo que hace.

Junto con eso, la parte de streaming sigue bien, con todo tipo de clientes de redes sociales y distribución, que no estuvieron tan presentes en la expo de México aunque coincidió con que en este momento es importante atraer a los youtubers. Por su parte, el centro de restauración está en remodelación para mejorar todavía más el servicio.

Finalmente, confirmó que junto a **Antonio Casado** viajará a IBC para estar con las marcas.



Teletec junto a los grandes broadcasters

Teletec volvió a tener presencia protagonista con sus marcas en la Expo Cine, Video y Televisión de México. Su gerente comercial, **Alfonso Vázquez**, dijo al evento asistieron los ejecutivos de los grandes broadcasters como el **Grupo Imagen** que fue el gran comprador del año último, **Uno TV**, **Canal 22** y **Multimedios Monterrey**, además del **Canal del Congreso**, el **Judicial** y la **Red de Televisoras Públicas**, en una buena presencia de su mercado tradicional.

Sin embargo, ante tanta inversión que les representa a los integradores y algunas bajas de este año en presencia y tamaño, ve la necesidad de un cambio en la expo que ya lleva 25 años de labor. Expresó que necesita captar a toda la nueva generación de productores que trabajan para las redes sociales y las nuevas plataformas, como así clientes nuevos, entre ellos **YouTube** o **Facebook Live** que se vieron en NAB, en lugar de repetirse con las cadenas con las que ya hay contacto. Señaló que por ahora no ha habido acercamiento a ese mercado y que sus compradores son jóvenes. No vio mal la presencia de estudiantes, porque son 'los clientes de mañana', pero aquí es importante captar a un estrato más activo.



Alfonso Vázquez y Aarón López de VSN



1 + 1 = 3

Sumamos dos empresas para ofrecer la solución completa en ISDB-T.

Recepción DVBS/S2 e ISDB-T - Transmisión - Monitorización



TS 6200 / TS 8200



Transmisores Digitales – ISDB-T 10W hasta 2kW
Ultra Wide Band Doherty 350W hasta 2kW



RCS

Monitorización remota proactiva y en tiempo real de Tv Digital.

Hexylon



Hacer medidas nunca había sido tan fácil.
Nuevo medidor portátil multistandard de alta precisión

Proporcione lo mejor de la experiencia digital, con seguridad y monitorización en tiempo real.



GSERTEL

NETWORK.
AUDIO.
VIDEO.
CONTROL.



Broadcast 3.0

192.168.1.1

3.0

192.168

Bienvenido a Broadcast 3.0

Broadcast 3.0 es un concepto basado en los pilares del transporte IP; La definición del procesado por software, la organización y el control sin fisuras de todos los recursos de la red y los flujos de trabajo automatizados. Esta tercera generación y las soluciones para infraestructuras broadcast elevan las capacidades de producción a un nuevo nivel, permitiendo la utilización de recursos de una forma más eficiente y la creación de contenido más inteligente.

Broadcast 3.0

Únete a nosotros:
IBC, #8.B50

www.lawo.com

VSN reunió a sus dealers en Cancún



Aarón López, de VSN, junto a los distribuidores de Latam en Cancún

VSN convocó a sus distribuidores de Latinoamérica, del 17 al 19 de julio en el Hotel Gran Oasis Cancún, de México, donde informó sobre las últimas soluciones desarrolladas y las novedades comerciales del sector del broadcast.

Las sesiones de formación abarcaron tanto las posibilidades técnicas que ofrecen las diferentes familias de soluciones de VSN, como las nuevas necesidades que han

surgido entre los clientes y cómo pueden ser solventadas con la tecnología de la empresa.

‘Para estas empresas, que no se dedican en concreto al broadcast, es especialmente interesante la capacidad que muchas de las soluciones de VSN tienen de trabajar en la nube y en modalidad de pago por uso (SaaS), ya que se ajustan mejor a sus necesidades más puntuales, además de no incurrir en gastos de instalación y mantenimiento’, señaló **Aarón López**, COO de VSN y uno de los responsables de impartir esta formación.

Los dealers de Latinoamérica también pudieron conocer de primera mano *MediaBank*, la plataforma online spin-off de VSN dedicada a la compraventa de derechos audiovisuales profesionales y cuya tecnología está basada en la solución *VSN Explorer*.

Avid: Soluciones para todo nicho de mercado

Ante la próxima liberación de nuevas señales de televisión digital terrestre en México, Avid cuenta con un portafolio de soluciones adecuadas a cada tipo de presupuestos, ello sin restar prestaciones o calidad en los productos y servicios, según comentó **Eduardo Solana**, gerente regional senior de ventas para Latinoamérica de Avid.

‘Avid tiene soluciones para todo nicho de mercado, algunas muy económicas como *Nexis Pro*, que permite tener una solución de 20 Tb a un precio económico. A esa solución se le puede montar un sistema de *interplay in-a-box* y se tiene un sistema tan grande como una gran televisora. Ese puede ser un gran paso para crear un canal de televisión a un precio económico’, señaló.

‘Estamos trabajando en la integración con *iNews* con *Media Central*. Tenemos soluciones integradas con *ProTools First* y *Media*



Eduardo Solana, gerente regional senior de ventas

Composer First, las versiones gratuitas pero que traen el 75 de las funcionalidades de la versión full, y básicamente es una iniciativa de la empresa de evangelizar ese mercado que viene comenzando o que se quedó en algún otra plataforma de edición que ya no está disponible y que quieren empezar a buscar una plataforma de edición que se vanguardia en la industria’, completó.

RUN ON AVECO SYSTEMS



AUTOMATION & MAM FOR MEDIA COMPANIES

- Master Control Playout
- News Studio Automation
- Sport Production and Playout
- Media Asset Management
- Integrated Playout

25 years
at the cutting
edge
of automation

aveco.com

Multistream

Pepe Giménez de Multistream estuvo presente en la Expo Cine Video y Televisión con Punto TI remarcando como una empresa colombiana de exportación puede pisar fuerte en el área broadcast a nivel regional. Dijo que están organizando las sociedades locales donde ya tienen a México y Ecuador. Ahora siguen los demás países.



Pepe Giménez de Multistream, Omar Castillo y Aranzazu Gallardo de Punto TI, Fabiano Cardoso de Haivision

Duoson/Clearline



Roberto Márquez y su equipo

Duoson tuvo su stand en la expo Cine Video y Televisión presentando Clearline que tiene, según dijo Roberto Márquez, como cliente al Grupo Imagen en la parte de moduladores, distribución de video con 500 salidas de TV y entradas de SDI con cable RL y coaxial.

Sony con Colorcassette



Eliás Fernández

Eliás Fernández de Colorcassettes destacó que la expo fue positiva, y lo favoreció ser el único representante de Sony con stand, donde llevó los mismos productos que el fabricante había mostrado en NAB, con buenas presentaciones para los ejecutivos de Canal 11, TV Mexiquense y Canal 22, entre otros.

Ross

Jason Barden de Ross estuvo en el stand de Sistemas Digitales en la Expo Cine, Video y TV. Allí presentó el nuevo Graphite, un producto que está hecho a la medida de Latinoamérica por ser una solución All in one para sistemas de noticias.

Se destacó además Carol Pigeard como ingeniera de soporte que el año pasado había estado por Octopus y vino a enriquecer el equipo de Ross para Latinoamérica. En NAB ya había participado del seminario de VSN, y el mes pasado también estuvo presente en SET Expo de Brasil.



Jason Barden, Irving Ramirez y Carole Pigeard

Canon

Armando Pérez lleva 9 meses al frente de Canon México tras comenzar de manera efectiva y hacerse cargo del mercado en diciembre pasado. Estuvo en la Expo Tele-mundo junto a la representación de UMPEQ que lidera Gerardo Sánchez.



The AdsEdge is ENENSYS targeted Ad insertion server and splicer to enable broadcasters to more effectively monetise their content with the insertion of advertisement on a regional-basis. Relying on SCTE35 cue messages, the AdsEdge offers an elegant means to generate additional revenue through the insertion of local content, such as adverts, news and weather forecasts, at the final stage of DTT delivery - at the transmitter site - within a DTT Single Frequency Network (SFN) or MFN environment.



TARGETED REGIONAL AD INSERTION



www.enensys.com

Nuevos avances técnicos en AUTOMATIZACIÓN Y SERVIDORES DE VIDEO

Consiga nuevos niveles de eficiencia en el flujo de trabajo de su control maestro

Libérese de las limitadas soluciones de automatización con un paquete de video servidor inteligente y de automatización híbrida de NVerzion

Celebrando 25 años de excelencia

www.nverzion.com
sales@nverzion.com - +1 (801) 293-8420



Soluciones de Broadcast



Soluciones de Networking y Data Center



Soluciones de IT

Soluciones end to end

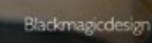
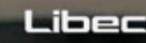
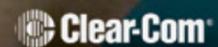
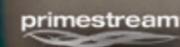
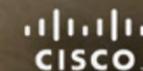
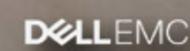
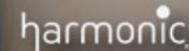
bvs

TECHNOLOGY SOLUTIONS



Llegamos para darle soluciones

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



Sergio Amuchástegui



Sergio Amuchástegui y el equipo de Brainstorm

Sergio Amuchástegui está desarrollando su servicio de representación de marcas para Latinoamérica y eso lo mostró en México con marcas como **Brainstorm** con sus SET virtuales, **Accuweather**, **Never now** y **Videomon**. Son marcas que empiezan a tener una presencia y se les da un rango de servicio completo como regional sales manager con 20 años de experiencia en la región.

Riedel

Riedel se destacó en México por primera vez con un stand propio resaltando su trabajo en broadcast y con clientes como **TV Azteca** y **Televisa**. Ángel González España. En México destaca un acuerdo para la parte de entretenimiento con **Hermes Music**.

EVS

Alfredo Cabrera estuvo por primera vez con la representación de **Escape** en la Expo Cine, Video y Televisión de México, aprovechando como siempre la presencia local en el país que se tienen desde hace unos años y con oficinas en el mismo WTC de CDMX. Fue también a Brasil donde tienen la representación de **Videosystems**.



Alfredo Cabrera con Daniel Cortés y Alejandro Rios

Mobile Viewpoint

Rubén Rodríguez de **Mobile Viewpoint** destacó a **Prensario** en su stand propio en Expo Telemundo que la marca está bien posicionada en el mundo tras la venta de 60 equipos a la BBC. Tienen foco en el roadcast pero también en la industria de la seguridad. En SET Brasil estarán

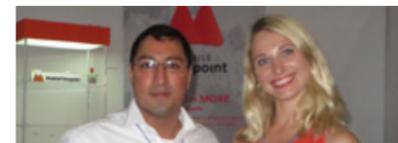
Toshiba



Isidro Vargas y Rafael Pérez Cruz

Toshiba está haciendo un desarrollo interesante en la región desde el año último y teniendo una clara expansión con **Rafael Pérez Cruz**. En la expo de México estuvo con **Amtec** para la parte de estudios. También tiene expectativas fuertes para Brasil donde tienen como clientes a algunos principales como **Rede Record**, **Band** y **SBT** sobre todo en la parte de transmisores.

Ahora está buscando representantes para Argentina y Chile. En Uruguay ya tiene como cliente a **TNU** del gobierno.



Rubén Rodríguez

con su representante **Casablanca** y luego en CAPER con **VEC**.

LEYARD

PLANAR
A LEYARD Company



LA REALIDAD NUNCA HA SIDO
TAN BIEN REPRODUCIDA



- Alta definición de 4K Ultra HD con la mejor calidad de imagen y colores
- 32 puntos de touch
- HDMI y DisplayPort 4K hasta 60Hz
- Mayor durabilidad y claridad con tecnología Planar ERO que protege la pantalla LCD y mejora el contraste
- Perfil más fino de la industria

Planar UltraRes Series
75", 86" y 98" pulgadas



+55 (11) 4007-2363

sales.brazil@leyardgroup.com
Leyard Brasil & América Latina
Av. Dr. Chucrí Zaidan, 1550
Vila São Francisco | São Paulo/SP
leyardlatam.com

The Ultimate Software Based Headend Solution

CHAMELEON
SOFTWARE-BASED HEADEND PLATFORM

CHAMELEON Software Packages

DVB Receiver & Modulator

IP Streamer

DVB Receiver with VSB RF Outputs

Edge VSB

Edge QAM/COFDM

IPTV

MODULARITY

ATSC

EASY TO USE

DVB-T2

AES

ADVANCED

MULTIPLEXING

EDGE PAL

PROCESSING

EPG REGENERATION

EDGE NTSC

SIMPLICITY

IP STREAMING

EDGE QAM

ANALOG TV

DESCRAMBLING

FUTURE PROOF

HEVC RECEPTION

MAXIMUM FLEXIBILITY

DIGITAL TV

FM

HD-SDI DECODING

EDGE COFDM

GN50

GN20

www.wisi.de

By Carmen Gonzalez-Sanfeliu, Managing Director of Sales for CALA

Intelsat: Satellite-based IP platforms meet challenges of live programming

Today's media consumers in Latin America can choose from an expanding selection of programming choices, as the quality of linear online and subscription video-on-demand (SVOD) services now rivals that of traditional broadcasters.

The challenge for traditional broadcasters is to navigate this market fragmentation by accentuating the appeal of local content, while minimizing the cost to produce that content.

One area where traditional broadcasters can continue to lead is with live, linear events. This is especially true for special events such as sports, breaking news and other remotely produced programming that only skilled newsgathering teams can provide.

For broadcasters that cover breaking news, special or sports events in remote locations, budget pressures encourage production teams to implement new technologies that simplify an increasingly complex production environment.

These broadcasters face a number of unique challenges, including:

Expense: Costs are on the rise to support viewer video consumption on multiple screens, which forces broadcasters and pro-

grammers to look for greater efficiencies for remote production and affiliate connectivity.

Quality: Ensuring the quality of remote video can be challenging. Lower-end video transmission options often suffer from degraded quality, unpredictable network availability, and poor reliability.

Complexity: Securing uncontested connectivity from remote events often means working with multiple circuit providers for voice communication, internet and data circuits. Managing multiple providers inevitably results in additional oversight of handoffs, leading to inefficiencies in the field.

Broadcasters respond

Some TV operators in the region are considering or have already transitioned IT and video-operation infrastructures to IP platforms so they can achieve maximum flexibility, scalability and efficiency. When that transition occurs, they typically shift their video-contribution technologies to IP as well – to efficiently manage increased traffic between multiple network affiliates and the broadcast center.

New, satellite-based IP media platforms – such as *IntelsatOne Prism* – use two-way VSAT technology to contribute and share video with network affiliates while simultaneously establishing voice, data and internet connectivity using the same satellite capacity.

Platforms like *IntelsatOne Prism* also eliminate the need to contract with multiple vendors for video, voice, data and internet at remote production venues. Rather than paying venues excessive fees to lease fiber, phone lines and internet connectivity, these platforms empower station operators to pay only for the bandwidth they need.

For network-affiliate connectivity requiring a full-time solution, Intelsat's new media IP platform gives operators a unified and simplified network to communicate and exchange video content.



Carmen Gonzalez-Sanfeliu

Platform success

To demonstrate the efficiency of satellite-based IP media platforms, last summer, mobile satellite transmission leader PSSI used *IntelsatOne Prism* to do a live, major-network broadcast of a skydiver jumping 25,000 feet above the California desert without a parachute.

Through PSSI, the network leveraged *IntelsatOne Prism*'s multiple VoIP lines and internet connectivity for the personnel on site. As *IntelsatOne Prism* provides dedicated and guaranteed megabits, television networks don't have to worry whether their cell phones will work or be concerned about congestion and reliability.

IntelsatOne Prism has also been used to broadcast high-profile, live events such as the Amgen Tour of California and the Canadian Pacific Women's Open.

Streamlining networks

Streamlining their production and video-contribution networks into a single IP platform provides operators with fixed, predictable costs and the potential to reduce expenses for maintenance and support of video operations.

With the right solutions, broadcasters and programmers can access uncontested IP connectivity, anytime, anywhere.



Remote news gathering

SOLUCIONES BROADCAST END-TO-END

El éxito de nuestros clientes, la mejor referencia:

Descubra por qué Imagen Televisión, el nuevo canal de cobertura Nacional de México, ha optado por *VSNMULTICOM*, *VSNEXPLORER* y *VSNBROADREC* para la emisión, producción de noticias y copia legal de 197 sitios regionales.



Más información en: www.vsn-tv.com/soluciones-broadcast



Visítenos en el
STAND 7.D25

SES encara los nuevos tiempos

Cohetes reutilizables, satélites móviles e interacción con la nube

Jurandir Pitsch, VP de ventas de SES para Latinoamérica, destacó el avance del operador satelital en sus dos áreas de negocios: datos y video, y cómo encara el futuro tras el lanzamiento del satélite con cohetes reutilizables.

‘La industria busca ahorro de costos, más flexibilidad y diferentes ciclos entre un proyecto y el diseño de los lanzamientos. Un lanzamiento toma cuatro años, hoy el mercado cambia mucho más rápido y necesitamos más flexibilidad y disponibilidad de equipos para subir al satélite’.

‘Hace poco, tuvimos un evento para inversionistas en Londres sobre el impacto de otras tecnologías y el objetivo ahora es tener satélites más estándar, construirlos y que se

puedan programar. Hoy todos son diseñados para una posición especial con un espectro y assets específicos, pero se busca que se puedan programar en el espacio y moverlo para tomar cualquier posición. Esa tecnología hoy no existe pero en poco tiempo podremos tenerla y generar un cambio’.

También se refirió a su nueva plataforma MX1, cuyos productos son una plataforma de gerenciamiento en la nube con equipos dedicados al cliente que tiene el manejo del contenido. ‘SES es cada vez más una compañía en la cual nuestros clientes distribuyen sus contenidos en múltiples plataformas para todos los perfiles. Para distribuir de esa manera es necesaria la plataforma 360 de MX1 con el manejo de ese proceso, chequear



Jurandir Pitsch

a cada momento e interactuar con la nube para todos los contenidos’.

Finalmente, hace tres años que encara el reparto de más de 2000 antenas a los clientes para sumarlos a la comunidad del satélite 806. Es totalmente regional, están muy adelantados y tienen casi un 90% de penetración en los cables en toda Latinoamérica. Pronto estará muy cerca del 100%.

RSCC: Servicio regional para el Mundial de Fútbol

El satélite ruso ya interactúa con broadcasters y cableoperadores

RSCC estuvo en SET Expo de Brasil, luego de su participación en Andina Link Cartagena, donde volverá el próximo año, y en la NAB de Las Vegas. Andrey Kirilovich, director de proyectos e integraciones, remarcó que la empresa está en proceso de expansión para poder dar un gran servicio de contenido para el Mundial de Fútbol de Rusia 2018 a todos los países clasificados. Viene de una experiencia exitosa con el mercado de Chile para la **Copa Confederaciones**. Allá están testeando su solución completa para el Mundial, tal como se hará con los demás participantes en la parte

de contribución como proveedor de soluciones de escala global. Vale destacar que cubre bien toda Latinoamérica de norte a sur.

Además del establecimiento en Chile, en Argentina está en buenos términos con **Arsat** para dar la solución –se recibió una delegación argentina recientemente– y en Brasil está montando una estación y trabajando con todos los principales broadcasters y operadores de cable. Junto con eso, para el largo plazo cuenta con la plataforma de televisión con contenido ruso exclusivo y versiones en español de canales abiertos en el país. Hay



Andrey Kirilovich, Denis Sukhorukov y Liudmila Mikhailina

lugares de especial demanda para ese contenido como República Dominicana, que tiene mucho turismo todos los años.

Eutelsat: Ofrecemos satélites preparados para dar servicio a muchos años a futuro

En la Expo Cine, Video y Televisión, Guillermo Coronado, director de ventas de Eutelsat Americas, señaló: ‘Nuestros satélites son a prueba de futuro. Esto es una cadena que tenemos que hacer crecer. Los satélites se construyen para al menos estar 15 años en el espacio. Entonces tenemos que ser lo suficientemente creativos en tierra como para soportar ese avance en la tecnología’.

‘Haciendo ingeniería en nuestros modelos de tecnología y de negocios y aprovechando

las características de los satélites y las últimas plataformas, les pueden funcionar durante los próximos 20 años’, agregó.

‘Eutelsat cuenta con 6.400 canales de TV a nivel global, de ellos casi el 16% son en HD. 40% de esos 6.400 son en TV abierta. Y vemos que habrá una alta demanda de servicios HD y de programación 4K. Para ello nos sentimos listos, tenemos los satélites necesarios: el Eutelsat-65, el Eutelsat 117, que soportarán esos servicios, además de nuestros satélites en órbita’.



Guillermo Coronado, director de ventas de Eutelsat

CONECTANDO AMÉRICA LATINA

Imagine tener las capacidades de ancho de banda perfectas para entregar el contenido adecuado al público adecuado en el momento adecuado, en cualquier lugar de América Latina.

El satélite SES-10, diseñado exclusivamente para Latinoamérica, le conectará con las principales tendencias que están dando forma al consumo de video hoy.

Póngase en contacto con nosotros.

www.ses.com

SES
beyond frontiers

Ooyala: El potencial de las soluciones integradas

Unificó las áreas de ventas y servicios en la región

Ooyala unificó las áreas de servicios y ventas en una sola bajo el liderazgo del VP regional, **Patricio Cummins**, quien afirmó:

Con Brasvideo, en Brasil

Ooyala tuvo una buena presencia en SET de Brasil con su nuevo partner desde hace un año, Brasvideo. Allí estuvieron representados por Joe Fragoso acompañado por Rafael Bautista, y Daniel Conde, combinando la atención comercial de Latinoamérica con el servicio al cliente.



Daniel Conde, Joe Fragoso y Rafael Bautista

‘La gran ventaja es encontrar sinergias entre entidades que tradicionalmente se oponen. Creemos que si logramos encontrar esa dinámica colaborativa, no sólo nuestra entidad interna se robustecerá, sino que también se fortalecerá la oferta a clientes’.

La empresa ha estado en Latinoamérica por ocho años. ‘En los últimos años hemos crecido principalmente en los estratos superiores del mercado de media tradicional que está dando el salto a entrega vía IP. Ooyala siempre sobresalió por su foco en innovación y lo confirmamos al consolidar nuestras herramientas relacionadas al video en línea en una plataforma integrada (IVP) que resuelve tanto las demandas básicas de un OVP (online video platform), como las de producción, distribución y monetización. Cubrimos muy bien todos estos segmentos con Flex (manejo de workflows), Asset Manager,



Patricio Cummins, VP regional de Ooyala

App Studio (OVP / OTT) y Pulse (Adtech)’. La empresa cuenta con oficinas en Ciudad de México y Guadalajara, donde está el centro de desarrollo y soporte. ‘Tenemos dos tipos de socios: estratégicos, como **Microsoft** o **Adobe**, con quienes tenemos planes de go-to-market regionales, y locales como **Brasvideo** en Brasil, **Magnum** y **Videointegra** en México, **Videotec** en Colombia, **Novadevices** en Ecuador, y **Viditec** en Argentina’.

Y dijo sobre OTT: ‘La barrera de entrada ha bajado; tres años atrás hacía falta un desarrollo a medida para cualquier tienda del tamaño necesario para un operador; hoy esa misma tienda se compone de piezas pre integradas, y si el operador elige modelos templatizados, el costo baja aún más’.

Toolbox opens new opportunities in Europe and Asia

Toolbox is the only company in Latin America offering a unified proposal for content acquisition and distribution, guaranteeing the best quality of experience in any TV Everywhere (TVE) offer. Their integrated platforms, *Cloud Pass*, *Unity* and *Cloud Experience* encompass all processes: user authentication and authorization; content management and processing; and multiple distribution options regardless of the final platform chosen by the user.

‘More than 90% of the Latin America region’s TV Everywhere traffic passes through our platforms, which have supported high demand flows such as transmissions for the World Cup, the Olympics and other major high-turnout events’, explains **Mauro Peluso**, CTO and co-founder, who is exploring at IBC new business opportunities for Europe and Asia. In Latin America, Toolbox is a market leader and its family of technology solutions has been chosen by the top operators and programmers like **DirecTV**, **Cablevision**

Argentina, **Telefónica**, **Dish**, **Fox**, **Turner**, **Viacom**, **Sony Crackle** and **Discovery**, among many others.

‘IBC is a great platform to show our company and offer to European and Asian companies. Some of our products already work in some key operators like **Nos** (Portugal) and programmers like **Fox** and **Sony** (Asia)’, said Peluso. *Unity* is the PaaS (Platform as a Service) member of *Toolbox Unified TV* solutions that provide a fully managed platform. It allows to unify the entire process of TVE, by providing the possibility for operators and programmers to unite in a common space for a simple, secure, and controlled management of its contents. The solution centralizes multiple sources through a single API, allowing the consumption of content from any device including middleware and STBs. It ensures access to all consumer information.

Cloud Pass is the leading cloud-based platform in the identity management market in Latin America. It authorizes user’s access to



Mauro Peluso, CTO and co-founder

online TV services through different devices with a single simplified login.

Cloud Experience is a set of Android, iOS and desktop apps, awarded for their design and usability; ready to deploy, customize, and launch a unique TV everywhere experience across multiple screens. Developed in *react*, the latest in technology, this solution also support custom front-ends to avoid saturation of the server, before high occurrences of users. Avoid the refresh of the full page, enabling a superior browsing experience, without loading times.

CONFÍA TU ESTRATÉGIA OTT EN LAS MEJORES MANOS

Produce, distribuye y monetiza con Ooyala. Nuestros productos te permitirán darle vida a tu estrategia OTT para incrementar tu audiencia y maximizar tus ingresos.

El poder del big data a tu alcance. Sólo con Ooyala.



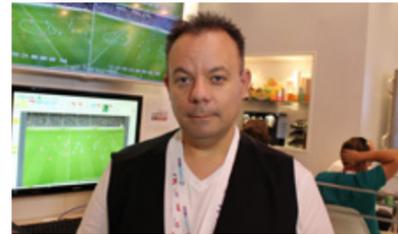
www.ooyala.com

ChyronHego: Soluciones para televisoras grandes y pequeñas

Aldo Campisi, VP de ventas para América Latina, el Caribe, España y Portugal de **ChyronHego**, estuvo en la Expo Cine, Video y TV de México, donde afirmó: 'Nuestra oferta no es sólo para los grandes broadcasters; no importa si una iglesia quiere producir contenido por webstream, o un canal de YouTube. ChyronHego tienen productos y soluciones que antes se utilizaban única-

mente en un ambiente broadcast y que hoy permite hacer lo mismo en menos tiempo, con menos personal y a un menor costo'.

En México, la marca recibió clientes de otras ciudades como Tabasco, Jalisco, Baja California, Puebla, Oaxaca, 'que en el pasado tenían mucho menos requerimientos de este tipo, pero pronto habrá un boom en la necesidad de distribuir mejor sus contenidos



Aldo Campisi, VP de ventas de ChyronHego

y que tendrán menos costos de producción que en los últimos años'.

El desempeño de la compañía en 2017 ha sido impulsado por grandes eventos deportivos que se han realizado a nivel local e internacional. 'Nuestro año cerrará muy bien, ya que en el ADN de los latinoamericanos está el fútbol, como lo que pasó en la Copa Confederaciones, ya viene el Mundial de Rusia y todos los torneos locales. También, las noticias nunca paran, las televisoras nunca van a parar de innovar, es su necesidad de hacer cosas más eficientes', mencionó Campisi.

THAT FEELING YOU GET WHEN YOU COLLABORATE SUCCESSFULLY

AT G&D, WE DON'T JUST BUILD THE BEST KVM SYSTEMS. BY WORKING CLOSELY TOGETHER, WE'LL BUILD THE BEST SYSTEM FOR YOU.

To us, it's not enough to have an unmatched reputation for reliability, usability and performance.

Or to be an ISO 9001 certified company with the most comprehensive product range in the industry.

Or even to be continually developing innovations such as our compression algorithm that delivers the highest video quality whilst ensuring latency-free operation.

Our overriding aim is to put together a KVM system tailor-made to your needs.

This involves exceptional levels of consultation from the outset – and exhaustive attention to detail during and after construction.

Investing in a G&D system will provide your business with tangible advantages now and into the future.

Let's make that first connection. Contact us today.

gd-northamerica.com

G&D NORTH AMERICA

IF IT'S KVM

Evertz en México



Ricardo Salazar con Rodrick Smith y Gustavo Calderón, de Evertz

En la última Expo Cine, Video y Televisión de México, **Ricardo Salazar** destacó el crecimiento de su stand, que este año tuvo 20 metros más, lo que le permitió darle un espacio propio a cada marca, como **Evertz** y **Provideous**. La concurrencia le pareció adecuada con todos los clientes principales como **TotalPlay**, **Azteca** y **Televisa**. Para **Rodrick Smith** de **Evertz**, fue muy buen show como todos los años.

Verimatrix: Innovations on revenue security



Verimatrix will underscore how its experience in IP- and software-based security has been extended to protect and monetize next-generation services at IBC2017. The company is showcasing new innovations that elevate its comprehensive approach to revenue security by opening new opportunities via the cloud for operators to effectively optimize revenue security and improve their service competitiveness.

In addition to providing fully managed, cloud-hosted alternatives for *Verspective*, *MultiRights OTT Plus* and *Video Content Authority System (VCAS)* solutions with the *Verimatrix Secure Cloud*, the company is marking its official entrance into the internet of things (IoT) space with the launch of *Vtegrity*, a brand-new cloud-based solution that offers an advanced security regime for connected devices and IoT applications throughout their lifecycle.

Verimatrix will also illustrate how flexible software-centric security architectures can help progressive operators simplify the realities of a complex, multi-network, multi-device, multi-DRM environment. Executives will highlight the Verimatrix role in revenue enablement and protection across major industry trends, including high-integrity video analytics, premium ultra HD (UHD) deployments, app enablement for over-the-top (OTT) video and more.

Bitmovin crece a máxima velocidad



Stefan Lederer

Stefan Lederer, CEO de **Bitmovin**, dijo a **PRENSARIO** que la empresa está apostando a Latinoamérica con el compromiso de hacer los desarrollos con equipos que actúan cada vez más rápidamente, que es una de los puntos principales que necesita el mercado. Sus

encoders dan sus servicios hasta 30 veces más rápido que la competencia, lo cual es clave para los nuevos tiempos con servicios por internet cada vez más rápidos y para que sus clientes sean los primeros en transmitir.

Dijo que su diferenciación es que no trabaja en esta industria como si se tratara de un commodity, algo que se ha hecho muy común, sino que desarrolla nuevas funcionalidades más eficientes para plataformas complejas de video, con grandes ventajas para VOD, OTT o VR. **Bitmovin** la primera en haber trabajado con sus encoders para **Google** y otros grandes jugadores.

Vale destacar que ya contrató a un ejecutivo de primer nivel para la industria como **Abel Honigsblum**, que es el primer representante directo para nuestra región de Bitmovin y ya está armando su equipo en México y Sao Paulo para dar un buen servicio a la región.

Masstech y SGL han unido fuerzas para convertirse en el más poderoso proveedor mundial de soluciones en la industria de Difusión y Medios para la gestión de sus valiosos activos multimedia.

Acompañenos en el **stand 7.J15T** del **IBC Show** y descubra la evolución del sistema de gestión de contenidos **FlashNet** de SGL y la plataforma de flujos de trabajo y gestión de medios **MassStore** de Masstech.

MASSTECH | **SGL**

Masstech: T: +1 5905 946 5700 | E: info@masstech.com
SGL: T: +1 513 618 6108 | E: sales@sglbroadcast.com

Rohde & Schwartz: Cada vez más local en México

En sintonía con la estructuración internacional



Erandi Arredondo en el stand propio

Rohde & Schwartz hace algunos años compró DVS y en 2014 formó la división FBMS, que en México repercutió con la formación del departamento de servicio de venta y post venta a nivel local que se fortaleció en los últimos dos años.

Con eso, según destacó **Erandi Arredondo**, se buscó no depender del distribuidor, no sólo en el servicio técnico sino en la pre venta y por eso también creció en las ferias, llegando a tener el stand propio este año en la Expo Cine, Vídeo y TV. Ahora sigue con proyectos en **Artec**, su histórico distribuidor, y atiende también de manera directa con la marca fuertemente instalada en México al 80% de los clientes. Cuenta con tres ingenieros que atienden a ese

Nuevo CEO para Brasil

Alipio Teixeira es el flamante CEO y presidente de Rohde & Schwarz para Brasil, con gran experiencia anterior en Motorola y Harris. En SET Expo, habló de la estructura de la empresa alemana a la par del trabajo en otras partes del mundo como Miami o México en la región. Allí cuenta con la fábrica en Sao Paulo, un plantel de 42 personas y todo el desarrollo de las nuevas soluciones para el mercado. Vale tuvo un 30% de crecimiento pese a la difícil situación del país y del gobierno, con el que tiene varios proyectos.

Además, comentó que en todo el mundo Rohde factura 2 billones de euros y quiere

pasar a tres en dos años, y que eso lo espera realizar con una gran inversión en la parte de testing y medición broadcast y de defensa, área en la cual quiere replicar en Brasil la base instalada de Argentina donde la fuerza aérea usa sus equipos para el control de tráfico aéreo y también el ejército.



Ricardo Jiménez, Eduardo Distler y Alipio Teixeira, de R&S

país, con un pool de demos para *Venice* y otros productos muy fuertes recién presentados en NAB. Los contratos incluyen soporte técnico y capacitación. Casos como **Televisa** le exigen un mantenimiento preventivo de mucho alcance que es una gran experiencia para los clientes y fuerte stock local. También hay un acuerdo parecido con la **Cineteca Nacional**.

Todo esto ha hecho que los clientes los miren no sólo por la tecnología o las cajas con la fuerza internacional de la marca, sino

por los servicios adicionales, el post venta y confían mucho en ellos en un plus. Aunque a veces la visualizan como una marca cara, el servicio define también.

Este mismo año también formó el departamento de marketing propio para colaborar directamente con los lanzamientos a nivel local, de manera independiente de la casa matriz en Alemania o Miami, oficina que es otra novedad que atiende el resto de la región en la misma zona horaria y el mismo idioma.

TiVo: Cable Onda Panamá adquirió la solución DVR Gateway

Para mejorar la experiencia de usuario en TV paga



Michael Hawkey, VP y general manager de experiencia de usuario en TiVo

Cable Onda de Panamá firmó un acuerdo con **TiVo** para implementar la última solución *DVR Gateway* que le permitirá integrar

4K, streaming y DVR en su nueva oferta de TV paga.

Michael Maduro, VP de Cable Onda, destacó: 'Las soluciones DVR de próxima generación de TiVo responden a nuestra búsqueda permanente de nuevas maneras de aprovechar la innovación y, con esta actualización, podemos mejorar las funcionalidades y proporcionar características avanzadas como 4K y contenido líder de OTT. La integración con los decodificadores de Cable Onda es perfecta, satisfaciendo las necesidades de descubrimiento de contenido de nuestros clientes. Nos permite llevar el mejor entretenimiento a todos nuestros espectadores'.

Por su parte, **Michael Hawkey**, VP y general manager de Experiencia de Usuario

de TiVo, señaló: 'En TiVo, ayudamos a los proveedores de servicios a competir en un mercado competitivo que cambia rápidamente. A través de nuestras innovaciones, los clientes pueden ofrecer las soluciones de video que los suscriptores demandan'.

Y agregó: 'Con nuestra solución Gateway DVR, que unifica lo mejor del video tradicional y el OTT, complementado con las mejoras a los decodificadores tradicionales, estamos ayudando a que los clientes de Cable Onda conecten con el entretenimiento que desean'.



UNA NUEVA CASA PARA NUESTRA PLATAFORMA DE SEGURIDAD

Los dispositivos conectados están revolucionando el panorama de la protección más allá del video. A la hora de buscar nuevas oportunidades a través de servicios en la nube, analytics y IoT, su estrategia de seguridad debe ser redefinida.

¿Y usted, en quién va a confiar para proteger su futuro conectado?

www.verimatrix.com/es

Visítenos en IBC 2017

15-19 Sept • RAI, Amsterdam

Booth # 5.A59



ARRI: 100 años apoyando a la industria del cine

Este año, se cumplieron 100 años desde que ARRI dio sus primeros pasos en la industria cinematográfica, allanando un camino para convertirse hoy en una de las marcas más representativas en lo que a cámaras e iluminación se refiere, expandiendo su presencia en todo el mundo y, desde los últimos 60 años, pisando fuerte en Latinoamérica con alternativas para todo tipo de producciones.

La historia de ARRI se remonta a la primera década del siglo XX, cuando los jóvenes amigos August Arnold y Robert Richter alquilaron un viejo comercio de zapatero en Múnich e instalaron un comercio de tecnolo-



gía cinematográfica que sólo contaba con un producto: una máquina copiadora construida por ellos mismos con un torno que Richter había recibido como regalo navideño de sus padres. Fueron esos los inicios de la empresa cuyo nombre formaron con las primeras dos letras de sus apellidos, ARRI.

Hoy, las oficinas centrales se encuentran en esa misma dirección en calle Türkenstrasse, aunque las instalaciones se han ampliado hasta cubrir una manzana entera y es sólo una de sus numerosas instalaciones en el mundo entero. Como un auténtico y activo actor global en todos los mercados internacionales, ARRI tiene sus filiales más importantes en Europa, las Américas y Asia.

De muchas formas ARRI representa lo que en alemán se denomina "Mittelstand", que consiste en medianas empresas alemanas líderes en su área, que han logrado permanecer en el tiempo gracias a su adhesión a sólidos valores. Al igual que ARRI, se encuentran empresas familiares que pasan de generación en generación y que son supervisadas por albaceas y con un componente afectivo en esa marca.



Robert Richter y August, fundadores de ARRI

A pesar de sus años, ARRI es una compañía que da gran importancia a la juventud y a la dedicación apasionada. 'Aún hoy me parece asombroso que esta compañía fuera fundada por dos adolescentes; eran tan jóvenes que sus padres debieron firmar los documentos de incorporación. Lo primero y más importante es que eran apasionados por las películas, empujados por el amor por la narrativa visual y la tecnología. Si caminas por ARRI hoy en día verás el mismo entusiasmo y pasión que definen lo que somos y lo que hacemos', expresó Jörg Pohlman, uno de los dos miembros del Comité Ejecutivo de ARRI AG.



Franz Kraus y Joerg Pohlman, miembros del Comité Ejecutivo de ARRI

Televisión · Plataformas Digitales · Licenciamiento · Enterprise & Pymes · Telecomunicaciones · Música · Consumer Electronics

Prensario

más de 40 años en el mercado



Prensario
TI Latin America



Prensario
Internacional



prensario
música
& video

Tel: (+54) 11 4924-2017
4922-8791 - 4926-2164
4926-2160
Fax: (+54) 11 4925-2507

www.prensario.net

TECNO TELEVISIÓN & RADIO

EXPO & CONFERENCIAS PARA
LA INDUSTRIA DE LA TELEVISIÓN
& LA RADIO

2017

EXPO:
15 AL 17 DE NOVIEMBRE
CONFERENCIAS:
14 Y 15 DE NOVIEMBRE
CORFERIAS | CIUDAD DE BOGOTÁ



REGÍSTRATE AHORA →

www.tecnotelevision.com

/landing-page/registro-tctv_2017.html

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Bogotá +57 [1] 381 9215 | Panamá [507] 833 6274 | México +52 [55] 4170 8330
São Paulo +55 [11] 3042 2103 | Miami +1 [305] 285 3133

Adriana Ramirez, Ext. 75 • aramirez@tecnotelevision.com | Albeiro Cortés, Ext. 44 • acortes@tecnotelevision.com

tecnotelevision ExpoTecnoTV Expo TecnoTelevision

ORGANIZA: tvvideo EN SIMULTÁNEA CON: tecnomultimedia infocomm

SET Expo: La TV digital como eje

El nuevo paradigma en consumo de contenidos sumado al apagón analógico fueron los principales ejes de SET Expo este año. En la inauguración, **Liliana Nakonechnyj**, presidenta de SET, realizó un análisis de la evolución de la Televisión hasta llegar a las transmisiones digitales actuales. 'Tuvinos un papel de liderazgo en este movimiento, pero la tecnología también incorpora incertidumbres, sobre todo al incorporar herramientas como el video IP o la utilización de la nube, por mencionar algunos de los nuevos desafíos'.

Masahiko Tominaga, viceministro de comunicaciones de Japón, también estuvo en el acto inaugural y destacó el rol de Brasil en la adopción del ISDBT y subrayó que el éxito obtenido por el país en el apagón analógico en ciudades tan grandes como San Pablo. 'Debería ayudar a que el resto de los países de la región que adoptaron el sistema sigan ese ejemplo', afirmó.



Adilson Pontes Malta, Joao Cristovam, Raimundo Lima y Raimundo Barros

Expo comercial

La exposición comercial ha sido un poco más pequeña que en años anteriores, con algunos de los integradores tradicionales que no estuvieron. Sin embargo, en los tres días de la feria el caudal de visitantes fue muy bueno.

Otra tendencia fue la marcada presencia de empresas extranjeras exponiendo de forma independiente, ya sea porque aún no tienen un distribuidor o bien porque

habiéndolo tenido, no han rendido los frutos esperados. Además, se vieron varias empresas brasileñas estableciéndose en Estados Unidos para atender desde allí a toda la región y de esa manera poder ampliar su base de clientes. Otras están instalando oficinas en distintos países de Latinoamérica con el mismo objetivo.

Lo que deja la muestra este año es la sensación de que las cosas van a mejorar; florecieron nuevos proyectos, se reavivaron algunos que estaban parados y sobre todo quedó la sensación de que, en el próximo año, la industria comenzará a moverse en los niveles de años anteriores. Si bien todavía la industria se encuentra lejos de sus mejores momentos, la digitalización, el apagón analógico y la falta de inversión en los últimos años están propiciando un mejor clima de negocios.

Cloud, IP, 4K, HDR y virtualización fueron los temas que más se escucharon, pero no porque se estuviera trabajando en ellos sino porque muchos operadores medianos y pequeños quieren entender mejor de qué se trata para no hacer una mala inversión. En este sentido, varios proveedores destacaron que IP y virtualización por ahora no es para todo el mundo, hay que entender bien cómo funciona, pero por sobre todo los costos que trae aparejado cada una de estas soluciones.

El 4K y el HDR son tecnologías que ya se están convirtiendo en un commodity, ya que los grandes operadores se encuentran trabajando en gran parte de su workflow con ellas, y los más chicos ya comenzaron a incorporarla. Todavía, la transmisión en 4K está bastante lejos, pero los nuevos trabajos de **NHK** en compresión, y el ATSC 3.0, como el nuevo estándar que generan optimismo de cara al futuro.

Hoy en cable, satélite y hasta por Internet ya se puede acceder al contenido Premium en 4K y la disminución de los precios de los televisores aptos para UHD harán que



Liliana Nakonechnyj recibe un reconocimiento por parte de los directivos de NHK por su trabajo en el apoyo al ISDBT

cada vez más los consumidores empiecen a demandar este tipo de contenidos.

Aquí es dónde el tema de la monetización empieza a tener mayor relevancia, como destacó **Neil Berry**, VP y director internacional de **Comcast Technology Solutions**: 'Hay muchos servicios OTT en el mundo, el tema está en saber ser competitivos y no fallar en el intento'. Para Berry 'el secreto está en los modelos de monetización. Un modelo de negocio exitoso en esta área necesita trabajar con las siguientes intersecciones: productos y ofertas, consumo y adquisición, retención del consumidor y formas de pago'.

En este punto, Google -que participó con varios ejecutivos en las conferencias de SET-, está ofreciendo la posibilidad de sumar Dynamic Ad Insertion (DAI), una solución basada en la nube que promete una implementación simplificada y escalable para dispositivos de diversos tipos. DAI ya fue utilizada con éxito por clientes como Fox News en Estados Unidos para los debates presidenciales y TF1 en Francia en la Copa del Mundo de Rugby de 2015 y Eurocopa en 2016. Ambos pudieron trabajar la publicidad de forma diferenciada para usuarios que acompañaban la programación por dispositivos móviles.



Televisión Digital

Soluciones llave en mano para sistemas de CATV y DTH

Cabeceras Digitales
Modulador IPQAM
Set Top Box (STB)
Encoders HD / SD
CAS / SMS / EPG
Mini CMTS



REPRESENTA Y DISTRIBUYE
ACS INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Tel. Paraguay: +595-21-334302

Tel. Argentina: +54-11-6385 0281

info@acsicsa.com

www.acsicsa.com

GOSPELL CHINA

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

zhouyong@Gospell.com

www.gospell.com

LiveU presentó la nueva HEVC Pro Card

En Brasil, antes que en IBC

Avi Cohen, cofundador y COO de LiveU, fue una de las figuras destacadas en SET Expo de Brasil, quien participó en una gran palestra sobre redes sociales y cómo un usuario común puede cubrir un evento con los nuevos equipos en caso de una tragedia o atentado. Estuvo junto a Raimundo Lima de SBT, Eduardo Brandini, de YouTube, Rafael Gomida, de TV Record, y Rafael Gomi, de Band. Hubo más de 100 personas con una concurrencia muy interesante.

Avi Cohen quedó bien impresionado con la expo de Brasil, donde hay proyectos muy interesantes y destacó que LiveU junto a su

representante UCan presentó allí la nueva HEVC Pro Card que fue una primicia mundial, ya que recién se verá los demás países en IBC de Ámsterdam. La empresa se está superando en el desafío en cuanto a simplificación y capacidad. Más allá de las compañías que lo siguen e imitan, LiveU sigue marcando el rumbo en este campo de las nuevas tecnologías para transmisión por líneas celulares y demás.

Su director regional para Latinoamérica, José Luis Reyes, adelantó además antes de IBC y Caper de Argentina, que está cerrando muy buenos acuerdos con Artear y Telefe, entre otros del Cono Sur.



Avi Cohen, de LiveU, con Raimundo Lima, de SBT en la palestra



José Luis Reyes, Avi Cohen y Eldad, de UCan

Dalet: Buen momento en la región

Julien Decaix de Dalet recibió a Prensario en su gran stand de SET, que fue casi cuatro veces más grande que el del año anterior, reflejando el buen momento de la marca en el país como en la región, pero especialmente allí no pudo avanzar con ningún partner, si bien se hizo un trabajo con Line Up hace unos años, y

decidió por apostar a la venta directa con un equipo propio.

Ahora dijo que la marca está enfocada en productos con muchos workflows flexibles y escalables, con soluciones que cubren muchas partes de los requerimientos de los clientes. En IBC se vienen muchos nuevos productos.



Julien Decaix y Adrien Bauraly

Nace Tecsys Américas

Mientras avanza el JV con Gsertel y TRedess de España

Tecsys sigue en su expansión internacional, que incluye un joint venture de integración y fabricación en Brasil de los transmisores de Gsertel y TRedess de España, en un proyecto lanzado en la NAB 2015. Así afirmaron Marcos Freyre y Carlos Henrique Ferreira en SET Expo.

‘Fue una solución completa de Gsertel y TRedess, que nosotros complementamos. Permite llegar, transmitir y monitorear, dando la secuencia. Es una visión de transmisión por aire e IP en streaming para cualquier necesidad. No tenemos necesidad de otra solución o la idea de hacer lo mismo con otra empresa internacional. Fue aprovechar su potencia y la expansión del ISDBT a toda Latinoamérica, en una buena oportunidad y un acuerdo de ganar-ganar’, afirmó Freyre.

Justamente con ese proceso Tecsys lleva

trabajando fuera de Brasil siete años en una gran mudanza al mercado externo. Está con sus productos en más de 19 países. Hasta ahora fue un tiempo de experiencias, que fueron muy buenas tanto en Brasil como en los demás mercados del resto de Sudamérica y Centroamérica con esta solución.

‘Escuchamos al cliente y le damos productos customizados para llevar esta experiencia iSDBT y escribir la historia en TV digital. Ya tenemos ventas en Argentina, Paraguay, Chile, Colombia, Honduras, y contrato en El Salvador’.

Más allá que como Tecsys ha vendido productos en todo el mundo —por eso estará en IBC—, pondrá foco en esto para las Américas. Antes de fin de año, espera abrir una operación de montaje en USA, terminando de definirse



El equipo de Tecsys, Gsertel y TRedess con Duo de Chile, en SET Expo

entre dos opciones de Florida y Texas. Podrán integrar en EE.UU. y la solución incluirá financiamiento.

La idea es atender desde allí la venta de los transmisores a México y Centroamérica, como forma de dar asistencia más rápida y mejor servicio, además de empezar a atender el mercado doméstico de Estados Unidos con decodificadores satelitales.

SWIT®

SINCE 1996

5.5 & 7 inch

FULL HD Waveform LCD Monitor

Your best camera mate



S-1053F
5.5" 1920x1080

S-1073F
7" 1920x1200



2K/3G/HD/SD-SDI input & loop output



All metal housing thinner and stronger



HDMI to SDI output



USB Firmware Upgrade



Waveform, Vector, 16-ch audio meters Peaking, Zebra, False color, USB firmware update

SWIT Electronics Co., Ltd.

+86-25-85805753

contact@swit.cc

www.swit.cc

Find a local distributor at: www.swit.cc/Distributor.aspx

Enensys: Expanded DTT ISDB-T capabilities

At SET Expo 2017, ENENSYS Technologies, demonstrated increased capabilities of its *OneBeam* solution for ISDB-T/Tb DTT networks enabling simulcasting with BTS compression/decompression solution, the CA descrambling of MPEG-2 Transport Streams, the update of SI information for local broadcasting as well as the ISDB-T/Tb rebroadcasting over SFN networks. ENENSYS has also leveraged its ASI and IP switches, ASIIPGuard and IPGuard V2, to support automatic near-seamless and seamless switching between redundant ISDB-T signals.

It also showcased its targeted regional content insertion solution that allow terrestrial and cable operators to monetise their network by inserting local or regional advertisement at the transmission sites but also at the regional cable head-end.

OneBeam is a central part of Enensys' network efficiency solutions, sitting between encoding/multiplexing and transmission. The system is composed of the TbGateway product at the headend and the TbEdge product - which generates the BTS signal at the transmission sites. *OneBeam* tackles



Richard L'Hermitte, Enensys; Didier Farcy, TestTree; and Juan Pizarro, Enensys

key issues related to the specific nature of the broadcast transport stream (BTS) in ISDB-T/Tb, which is required for broadcasting ISDB-T/Tb signals.

Dielectric, junto a IF Telecom

Dielectric estuvo en SET Expo de Brasil, representado por Federico D'avis, Sales Manager Latin America, en el stand de IF Telecom, donde destacó el crecimiento con nuevos clientes de lugares como Nicaragua, migración está comenzando y lanzó sus antenas de UHF en un proyecto con Canal 4 de Managua.

En Brasil lo más importante fue una compra de EPTV de cuatro antenas que recién llegaron al mercado y se instalan en septiembre. También

hay otro inmediato con TV Bahía.

José Elías, de IF Telecom, quien remarcó la cantidad de cuentas ganadas a partir de la migración de AM y FM y el switch-off en San Pablo, con las que hubo que trabajar rápido y garantizar el éxito. Se instalaron 24 paneles en Avenida Paulista y antenas de FM de Dielectric fabricadas en EE.UU. Ahora sigue con un patrón de crecimiento trabajando en Campinas y Minas Gerais cambiando unas antenas que tenía Globo para mejorar la señal digital.



Federico D'avis, de Dielectric; junto a José Elías, de IF Telecom, en Brasil

Bridge Technologies

En SET Expo, se vieron varios expositores del segmento de cable, como fue el caso de Bridge Technologies, que estuvo representada por Emerson Pérez en el stand de su distribuidor Avicom en su continua presencia en todos los mercados de Latinoamérica. Desde hace dos años participa de la feria de

Broadcast y en Brasil tiene tanto clientes de cable y Broadcast, como DTH. Ahora participará en Andina Link de Costa Rica, con más foco en la parte de DTH ya que la digitalización no está tan avanzada en todos esos territorios. Luego a IBC de Ámsterdam, donde la compañía tendrá un gran stand en el Hall 1.



Emerson Pérez con Avicom

Fluotec introduces new AuraLux 100 LED

Fluotec has announced that it will introduce the *AuraLux 100 LED* light, a 5.5-inch studio Fresnel that delivers 60 percent more pure white light than its current products.

Fluotec, based in Lored, Texas, said the new COB (chip on board)

technology allows more light than current products with high color rendering and TLCI indexes, and the high impact PMMA Fresnel lens improves the transfer of luminous flux.

The light has superior optical characteristics with high transmittance,

resistance to UV rays and great resistance to impacts. Operation is quiet and suitable for studio environments. It has accurate light control, high precision eight leaf barndoors and color gel filter holder.

The light will have low weight and pole operation is available. The new fixture will be available this fall.



Sumavision

Solución de D-CCAP



OLT/Switch

CC8800C

Home Passed

Fiber Optical

Coaxial Cable

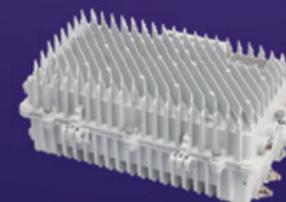
Outdoor

- Solución más competitiva basada en red de coaxial existente, primer lugar en el mercado
- Adopción de estándar DOCSIS 3.0, DOCSIS 2.0, Euro-DOCSIS y C-DOCSIS
- Aplicable para FTTH, FTTB, FTTC, etc.

- CC8800C: 16 canales de DS SC-QAM / 4 canales de US SC-QAM
- Compatibilidad flexible de subida, soporta multiples modos de subida incluyendo GE/EPON/GPON/10GE/10G EPON/10G GPONS
- Capacidad fuerte de anti-ruido, aplicable para ambiente de red complicada

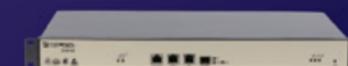
CC8820F

Outdoor
DOCSIS 3.1



CC8800D

Indoor



- Solución de acceso de banda ancha exterior
- Adopción de estándar DOCSIS 3.1

- Solución de acceso de banda ancha interior
- Adecuado para la hostelería, etc.

Contact Us

SUMAVISION TECHNOLOGIES CO.,LTD

global headquarters: Sumavision Plaza, No.15, KaiTuo Road, Haidian District, Beijing, CHINA

Tel: +86-10-82345859 Email: worldmarket@sumavision.com
Fax: +86 10 62978800 Website: www.sumavision.com

Sumavision

Telestream

Luis Fernando López destacó que el foco lo sigue teniendo en el flujo de trabajo en vivo, que ya introdujo en Latinoamérica con clientes de Brasil, México, Argentina y Colombia. Esto sin dejar de lado la parte de archivos. Además, con la creciente importancia del closed caption, lanzó un nuevo producto, *Speech To Text* que permite dejar archivos pre grabados en la nube que escucha el audio y escribe palabras rápidamente para reducir totalmente el trabajo a realizar.



Luis Fernando López y Jairo Mora

Cooke

Cooke con sus lentes de primera calidad sigue con una buena serie de presencias en Latinoamérica, tras haber estado en México y ahora en SET de Brasil. Erik Johnston, acompañado de David Silva de Cooke Brasil, destacó el lanzamiento de un clásico: *Panchro/i Classic*, con la visión de Cooke de cómo hacer los lentes con las mejores prestaciones retomando un diseño vintage en lentes T2.2 o T3.2.



Erik Johnston y David Silva

Advantech

Advantech destaca el nombramiento de un nuevo VP de ventas para la región en RF y Microwave Products, el argentino Eduardo Alecci, que coordinará las oficinas que tienen en Venezuela, Colombia y México. Estará en Caper, donde tiene representación con Mach Electronics.



Stella Gellerman y Eduardo Alecci

Fujifilm



Marcel Gallo, Gordon Tubbs, Edson Mario Jr., de Merlin, y Antonio Seiscentos

Marcel Gallo, responsable para Brasil, Argentina y Chile de Fujifilm, que acaba de sumar una oficina regional para la parte andina en Colombia, destacó la buena presencia en SET Expo, donde exhibió los lentes de cine en los que está haciendo foco este año por su gran relación costo-beneficio. Esto tanto en los stands de Sony, con una F55, Panasonic en otra cámara 4K y en Grass Valley. Hay un crecimiento en la región y adelantó que para Caper tendrá nuevo distribuidor.

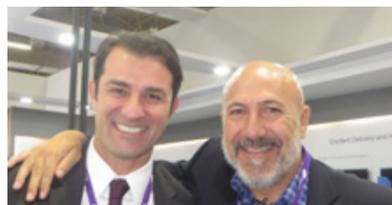
Phabrix

Martin Mulligan, de Phabrix, destacó la sólida relación que tiene con AVBB como representante comercial, que partió en 2015 para la región. Dijo que trabaja muy profesionalmente, educando a los clientes y con una extendida presencia en los shows como es en SET y será en Caper de Argentina este año. Como novedad destacó el QX, que permite trabajar con 4K, IP y HD.



Solitón

César Donato estuvo promocionando en su stand de Foccus Digital en SET de Brasil a Soliton, tanto con un televisor central como con el equipo para transmisión desde una bicicleta al frente del stand. Ya tiene más de 100 unidades vendidas y estará en IBC y CAPER.



César Donato de FoccusSoliton y Nahuel Villegas, de Grass Valley

SAM

SAM tuvo una buena edición de SET con un gran stand y la concreción de varios de los proyectos en los que venía trabajando, según dijo Rafael Castillo. Esto especialmente con el tema de Playout en la nube, incluso para campos como el disaster recovery.



Rafael Castillo

Newtec

Bart Van Utterbeeck, de Newtec, dijo que terminará teniendo un año muy bueno en Brasil por su participación en diferentes industrias como la de los celulares y de troncales. En Broadcast, destacó el incremento de tráfico de datos en media e IP. También destacó que ve un mayor interés por invertir de la industria en Argentina.



Bart Van Utterbeeck

Deviser

Deviser tuvo un buen stand en SET Expo y junto a Luciano Rolim encara el desarrollo de la marca desde hace dos años con buenos resultados para América del Sur. Antes no era conocida y ahora tiene clientes y partners en Chile, Colombia, Ecuador y Argentina, donde estará en Jornadas con TCA. Está bien posicionado frente a su competencia y presenta un analizador ISDBT que es nuevo para el mercado.



Nang Feng, Luciano Rolim y Yubao Zheng

Skyworth

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



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



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

26º | EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS
 PARA LA INDUSTRIA AUDIOVISUAL PROFESIONAL
 CONFERENCIAS . WORKSHOPS . DEMOS EN VIVO . MESAS REDONDAS . MASTER CLASSES

CAPER 2017

broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio



MIE . JUE . VIE
25.26.27 | **OCT**
 BUENOS AIRES • ARGENTINA



consultas@caper.org



www.caper.org



DISCAMP®

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



AVBB



Carlos Noguera

Carlos Noguera de AVBB destacó lo bueno que fue tener a Martín en el stand como marca pilar de su estrategia comercial en la región, esperando que el otro pilar sea EEG por ser conocida y tener buena proyección en México, Colombia y otros mercados y es ideal para tendencias actuales como emitir por streaming con YouTube. También tiene expectativa con IS Mini, con Image Programming Systems. Además distribuye a Cinedeck y a Skreens para las Américas.

Sodyo

En el stand de Videosystems en Brasil se presentó por primera vez la marca Sodyo, que permite la chance de escanear de lejos y hacer un reconocimiento a distancia con un código de colores para aplicaciones broadcast y en otras industrias, según destacaron Alon Raz y Gabi Broitman. Es una empresa nueva que hace el start-up a nivel global y ya puso un pie en Latinoamérica.



Alon Raz, CEO de Sodyo, y Gabi Broitman, COO, con Juliana Tsurumaki, de Videosystems

Ikegami



Oscar Vaca y Alan Keil, VP and director de ingeniería de Ikegami en Brasil

Ikegami presentó en el stand de Phase Ingeniería su nueva cámara UHD 430, que lleva un año en el mercado y ha tenido éxito en mercados como Corea y Estados Unidos. Es una muy buena opción para los mercados latinos, según expresó Alan Keil, VP y director de ingeniería, junto a Oscar Vaca. Ya la presentó en México en el stand de Amtec, en Brasil, ahora toca IBC y luego Caper, donde estará tanto con FDM Broadcast como OM Systems.

Líderes en implementación de soluciones para Broadcast en Chile

Somos proveedores e integradores de soluciones end to end para sistemas de noticias, archivo, post producción, automatización, entre otros. Contamos con expertos certificados para apoyar el servicio post venta.

El Gobernador 020, oficina 301 - Providencia, Santiago - Chile | www.vgl.cl | contacto@vgl.cl

SVC.

INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA

Descubrí todas las soluciones integrales que ofrecemos junto a nuestras mejores representaciones.



Sistemas de Video Comunicación S.A.



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

Av. Álvarez Thomas 198 Piso 5° B C1427CCO
Bs. As. Argentina.



Expotec Perú realiza su quinta edición en Lima

Del 28 al 30 de septiembre

La quinta edición de Expotec Perú se muda de su tradicional espacio en la Universidad Tecnológica del Perú, incrementando su extensión en el Centro de Convenciones de Lima, donde reunirá del 28 al 30 de septiembre, a empresarios, ejecutivos, directivos, profesionales y técnicos de la industria de la

La agenda

Además del primer foro sobre el Estado y los medios de comunicación, el jueves 28 tendrán lugar las entregas de premios al periodismo y a la radiodifusión. Durante la segunda jornada, continuarán los foros de locución en radiodifusión y el encuentro de locutores de Perú.

Más tarde, se indagará en las ingenierías tecnológicas para la radio y la televisión; tendencias en equipos y sistemas para la radiodifusión, para seguir con el encuentro de corresponsales de radio y televisión.

El sábado, se desarrollará el encuentro de directores y responsables de medios de comunicación, con invitados especiales. Más tarde se abordarán temáticas de ética y responsabilidad en el periodismo.

radiodifusión, junto a expositores de marcas líderes de tecnología para este rubro. Durante los tres días del evento, más de 200 marcas de productos y servicios de distintos países del mundo, explicarán las últimas tendencias tecnológicas para la radiodifusión.

A la par de la expo comercial, se desarrollará la octava edición de CoperaTV, el Congreso Internacional de Periodismo, Radio y Televisión que contará con la participación de radiodifusores, periodistas, locutores y profesionales vinculados con los contenidos de la radio y la televisión para discutir el presente y futuro de la industria.

Organizado por Medios Perú, junto a la revista Perú TV Radios, el Colegio de Periodistas del Perú (CPP), la Cámara Peruana de Radio y Televisión (CaperTV) y más, el evento apunta a promover una relación efectiva entre el gobierno y los medios de comunicación y periodistas de todo el país, así como contribuir con el desarrollo académico y profesional, proponer nuevas formas para mejorar los contenidos en los medios de comunicación y más.

Una de las características de esta edición es el crecimiento en el número de stands, la



Centro de Convenciones de Lima

creciente demanda a interés por el desarrollo de la industria audiovisual en Perú ha llevado a muchas marcas internacionales a exponer por primera vez. En este sentido la digitalización de las señales de TV es uno de los grandes drivers de esta demanda. En la pasada SET muchos proveedores que participaron de la digitalización en Brasil y que ya cuentan con una experiencia acabada en la migración, se mostraron ávidos de desembarcar en el Perú. Lo mismo pasó con anterioridad en la NAB muchas marcas internacionales vieron con buenos ojos la gran presencia de visitantes peruanos en busca de actualización tecnológica. Todo esto propicia un buen clima de negocios que se espera ver reflejado en el piso del Centro de Convenciones de Lima.

Simply Live/Broadcast Depot

Benjamin Marriage volvió a Expo Telemundo con la presentación de **Simply Live** y el apoyo y representación regional de **Broadcast Depot**, tuvo en la expo a **Danilo Bautista**. Se trata de un nuevo proyecto de mucha gente ex EVS con desarrollo en Bélgica, Asia y Estados Unidos, que tiene el mismo nivel de calidad en soluciones pero

a un menor costo. Se destaca además como equipo de producción todo en uno, con repetición como ítem importante, multicámara de audio y video.

Broadcast Depot está poniendo foco de representación en diferentes eventos como fue el de México y también será el de Perú y Caper.



Danilo Bautista y Benjamin Marriage

YouCast, de Brasil a Perú



Raul Faller

YouCast tuvo un stand mucho más grande que el año pasado en SET Expo y repitió su presencia con marcas como **Cerevo**, **Enensys** y **Ateme**. Cerevo es una marca nueva semi profesional para

operar con una tablet y hacer streaming. **Raúl Faller** estará en IBC y luego YouCast estará en ExpoTec Perú continuando un trabajo internacional que ya lleva tres años.



dibox OTT



dibox.com.ar

f t You Tube /diboxargentina

dibox

SVC: Novedades para contenido digital

SVC tendrá a su presidente, **Domingo Simonetta**, junto a **Norma Trinchitella**, VP, **Mariano Simonetta**, ventas sistemas profesionales, y **Agustin Goya**, ventas broadcast, en Amsterdam para ser parte, junto a todas sus marcas representadas, de la IBC.

Entre lo más destacado **Telestream** se centrará en los ecosistemas de streaming en vivo a escala empresarial; además anuncia una nueva gama de soluciones como el *Timed Text Speech*, un nuevo servicio de transcripción automática basado en archivos para subtítulos y *close caption*; también está el *Elastic Domain Virtualized Deployment Model* para la plataforma de procesamiento de medios inteligentes de **Vantage**.

Por su lado, **Object Matrix**, el proveedor de soluciones de gestión de contenido digital y almacenamiento de objetos, presentará su solución de *Proceso en el Lugar* (PiP), extendida junto con otras innovaciones. **Glookast** presentará su nueva aplicación de control de ingesta, basada en multiviewers que proporciona control remoto de *Glookast Capturer* a través de un navegador web llamada *Glookast Liveops*; la nueva aplicación permite a los operadores controlar la grabación de feeds de

múltiples fuentes, incluyendo deportes en vivo y alimentaciones de estudio. *Glookast LiveOps* también permite la asignación de un grupo de canales de emergencia de respaldo para los usuarios. Esto permitirá a los usuarios cambiar rápidamente sus gra-

baciones críticas a un canal secundario en el caso del fallo de uno de sus canales primarios.

Arista Networks mostrará las pruebas *Interop*, la Interoperabilidad de **Alliance for IP Media Solutions (AIMS)**, el *Software Defined Networking cumple Broadcast y Post-producción para 4K*. De AIMS se mostrará la interoperabilidad basada en estándares SMPTE para su instalación de próxima generación. **Coveloz**, **EVS**, **Grass Valley**, **Imagine Communications**, **Riedel** y otros se unen para demostrar una completa red de difusión IP de extremo a extremo.

En lo que es Software Defined Networking, las marcas como **Skyline Dataminer**, **Lawo VSM** e **Imagine SDNO** se han integra-



Mariano Simonetta, Norma Trinchitella, Domingo Simonetta, Agustin Goya y Ricardo Pognotti

do estrechamente con **Arista Networking** para migrar de SDI a IP. Estas soluciones híbridas permiten una conmutación rápida, escalable y de baja latencia en flujos de trabajo IP, con visibilidad de extremo a extremo y control de la red.

Teradek presentará sus nuevos productos: *Cube 755*, *Slice 756*, *Serv Pro* y *Live: Air Action*. Por otro lado, contará su gran experiencia junto a la NASA, al realizar la hazaña tecnológica más impresionantes en la historia de la transmisión en vivo: El eclipse Americano del 2017.

Además SVC estará acompañando las nuevas presentaciones y lanzamientos de **Avid** y **Grass Valley** que suelen anunciar sus novedades recién durante el show.

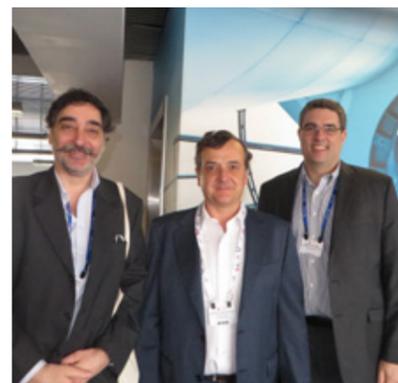
Viditec, junto a sus partners en IBC

Viditec confirmó su presencia en la IBC de Amsterdam, donde estará representada por **Eduardo De Nucci**, director de marketing y ventas, **Daniel Testani**, de marketing broadcast, **Agustín Martínez Amézaga**, de proyectos de media digital, y **Federico Mallaina** preventa Broadcast. Los ejecutivos estarán acompañando a los principales partners del integrador argentino, **Sony PSLA**, **Elemental**, **EVS**, **Riedel**, **Vizrt**, **Quantum** y **Onestastic**, entre otros.

Durante el evento, el equipo de Viditec asesorará a sus clientes acerca de las novedades exhibidas y nuevos desafíos tec-

nológicos que presenta la industria como, por ejemplo, los aspectos que lideran la transformación digital, servicios en la nube, transmisión IP, gestión del 4K. Algunas de las novedades que se presentarán para esta nueva edición son 5G, Ciberseguridad, Inteligencia Artificial (IA).

IBC es un destino internacional para el debate sobre los diversos retos que enfrentan los medios electrónicos y la industria del entretenimiento, ofreciendo también excelentes oportunidades para la actualización y el networking.



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



Fábrica Argentina de Cables Coaxiales Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar

By Martin Junek

Provys: The broadcasters' four agreements

At 37,000 feet, flying home from Tele-mundo Show, the largest annual July broadcasting convention in Mexico, and thinking of my next trip to IBC, my mind drifted, like a cloud, as I contemplated the similarities between the broadcasters' fundamental four agreements and the best selling *Four Agreements* by Don Miguel Ruiz, master and shaman of the Toltec philosophy.

Let us first consider all four of the Toltec agreements according to Don Miguel Ruiz. They are:

- Be impeccable with your word
- Don't take anything personally
- Don't make assumptions
- Always do your best

Ruiz teaches us that these agreements formed the four pillars governing the behaviour of the Toltec civilisation.

And let us now consider the four fundamental agreements every broadcaster must comply with in order to survive and succeed in this highly competitive business. They are:

- A licence with the appropriate licensing authority
- Commercial agreements with the rights owners
- Commercial agreements with advertisers
- A quality-based unwritten agreement to attract potential viewers (free-to-air) or a commercial agreement (pay TV)

Opening my second small bottle of wine, courtesy of a delightful air-hostess, it occurred to me just how close these two sets

of agreements are and how we may benefit from applying the Toltec philosophy to modern broadcasting practice. And so, I would like to share my thoughts with you and invite you to study the attached picture.

For a broadcaster, the critical first step is to obtain a licence from the government or the licensing authority, for without this, nothing else can proceed. An important part of the application procedure is a long term plan covering the general philosophy and direction of the channel which must be submitted for consideration by the licensor. This long term plan can be generated by various means utilising, for example available capital, market needs, local knowledge, but the final version will undoubtedly benefit from the guiding hand of existing scheduling systems, with their advanced scheduling modules which contain budgeting and multi-versioning. It almost goes without saying that the Toltec agreement to be impeccable with your word will govern this aspect of broadcast licensing, because without such impeccability, the licensing authority is unlikely to approve and/or prolong the appropriate licence.

Almost no modern broadcaster can survive solely on their own content, and in order to create a full schedule, it is necessary to purchase external content. Rights owners are always sensitive to unauthorised use of their intellectual rights and transgressing these legal constraints can prove expensive for the unwary or careless broadcaster. The

Toltecs teach us not to take things personally and it is critical for broadcasters to realise that the owners of external content expect an agreement and payment before one can use the essence, even if it is already in the library. And to ensure that such errors do not occur, it is wise to use a professional rights management tool. Do not take this personally.

Without exception, all broadcasters require funding, and the principle source for most

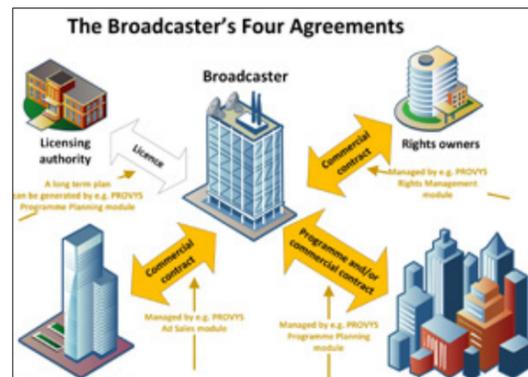


Alejandro Paludi, Jared Pieper de Aveco y Martin Junek de Provys

stations is advertising. Broadcasters sell commercial space to agents who arrange to fill the capacity with appropriate advertising, which of course, raises revenue. However it is not so simple that it can be ignored and it is critical that broadcasters do not assume that they have all the answers, when in fact, they may not have all the questions. The process of raising revenue from advertising requires hard work, market research and constant updating of information, all of which can be assisted by professional ad sales tools. The Toltecs teach us not to make assumptions and it is very clear how appropriate this guidance is in this context. Errors can be expensive so decisions should be based upon facts and not assumptions.

The acquisition and maintenance of good audience statistics is not a given but is solely dependent on continuous high quality programming. The broadcasting business is extremely competitive and hundreds of channels are just waiting to steal your viewers. The Toltecs teach us to always do our best and this principle is the key to getting and keeping the audience share high.

And so we see how the ancient wisdom of the Toltecs is still valid for modern day commercial operations, in this case broadcasting. We would like to conclude this article by utilising the fourth agreement one more time and recommending that broadcasters can always do their best by establishing a long term partnership with Provys whose suite of modules can assist all processes mentioned in this article. A long list of broadcasters can attest to the fact that Provys have the most effective solutions for the 21st century, but we must never lose sight of the Toltec guidance from 1,000 years ago. We trust you are all in agreement.



With thanks to Richard Schiller's contribution to Broadcast Engineer's Reference Book

NewTek cierra un buen año de ventas en la región



Filippo Ferlini

Con la introducción de nuevos productos y una estrategia agresiva de mercado, **NewTek** cerrará el año 2017 con atractivas perspectivas de ventas y comercialización entre los clientes de la región, según afirmó **Filippo Ferlini**, director de operaciones de ventas para Latinoamérica. 'El segundo semestre de 2017 será muy bueno, porque con la tecnología NDI y con los nuevos productos demostramos que se pueden hacer producciones a un costo



contenido y con muchísimos recursos. Nos afianzamos con otras compañías con las cuales estamos haciendo producciones conjuntas, como **Panasonic**, **Vizrt** o **Wowza** en el protocolo IP. México y América Latina son excelentes mercados para nosotros, pero lo que resta de 2017 va a ser mucho más interesante'.

Durante Expo Cine, Video y TV 2017, el ejecutivo señaló: 'Las inversiones en este momento deben de ser bien calculadas, los clientes deben estar midiendo lo que deben hacer y lo que sus clientes le pidan que hagan, porque este mercado cambia con mucha velocidad. Entonces un producto como *TriCaster TC1* es una inversión lógica y apropiada para enfrentar los desafíos futuros. Se pueden usar diferentes recursos y formatos en definición estándar hacia 4K, que da toda la seguridad de hacer una inversión apropiada'.

Junto a Broadmedia en Brasil

Broadmedia es uno de los partners de NewTek en Brasil que está haciendo un trabajo interesante no sólo con los Tricasters sino con los demás productos de la marca que está homologando, según destacó Billy Neves. Destacó que los productos All in a box de NewTek, que muchos están copiando, son una revolución para la migración a IP con el protocolo NDI, que realmente está logrando 'democratizar el IP'.



Ricardo Martin, de Tedex Inc; Filippo Ferlini, de NewTek y Billy Neves, de Broadmedia

VIKING SATCOM

YOUR TRUSTED SOURCE

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

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

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



ASIA'S LEADING ENTERTAINMENT CONTENT MARKET, YOUR GATEWAY TO RISING ASIA



Online Database & Recommendation Tools



Top-Level Conference Sessions



Networking Events

JOIN US NOW

www.asiatvforum.com



@asiatvforum

+65 8726 3196 | meenyi.phua@reedexpo.com.sg

PRESENTANDO TRICASTER TC1



EL QUE USTED HA ESTADO ESPERANDO.



TriCaster® TC1 es el único sistema que usted necesita para tener éxito en el escenario cambiante de hoy en día.

Potenciado con switcheo de 16 entradas, streaming y grabación en HD, 3G y 4K UHD hasta 60fps. Equipado con cientos de capacidades de producción avanzadas incluyendo cuatro M/E's, llamadas por video Skype integradas, dos servidores de video, cuatro canales de grabación ISO y mucho más.

El sistema de producción más completo del planeta - para los productores, editores y creadores de contenido de hoy - está aquí.

Más información en newtek.com