



XA 55 UHD 4K

La videocámara XA55 es una excelente alternativa rentable para aquellos que necesitan satisfacer las demandas de video profesional 4K, como locutores independientes y profesionales independientes. Con resolución de grabación 4K UHD con hasta 30 fotogramas, doble ranura para tarjeta SD con posibilidad de grabación simultánea, estabilizador de imagen de cinco ejes y dos entradas de audio XLR balanceadas.



NUEVO DISTRIBUIDOR CANON LATINOAMERICA
LÍNEA PROFESSIONAL VIDEO & VIXIA



XA 40

XA 45

XA 50

merlin
DISTRIBUTOR

MERLINDISTRIBUTOR.COM
sales@merlindistributor.com
LATAM +1 (305) 809-0808
LATAM +1 (786) 290-4705
BR +55 (19) 3275-1611

Canon
Distribuidor latinoamerica

AGOSTO 2020 | AÑO 29 | # 389

Prensario Internacional

www.prensario.net

Internacional

PAY TV • OTT • STREAMING

ASUNCIÓN &
BOLIVIA
MEDIASHOW
Online summit

FNC
VIRTUAL
TEL



Linkup
2020



Connect
World

Sinergizando
eventos virtuales

Por Alejo Smirnoff, Director Editorial

Edición Especial: Asunción & Bolivia Media Show Online, Encuentro Regional Virtual y Linkup 2020

ASUNCIÓN & BOLIVIA MEDIA SHOW Online

ENCUENTRO REGIONAL VIRTUAL TEL

Linkup 2020

Pasaron muchos meses de pandemia que convirtieron a este 2020 en un año muy particular y que, sin duda, cambiará el futuro de nuestra industria y de los eventos a los que estábamos acostumbrados. Esta edición digital de agosto es la primera que dedicamos al Cono Sur en esta nueva era, y reúne varias de las iniciativas que articulaban el calendario de los países de esta región, que se tuvieron que agiornar a esta situación.

Es muy bueno sinergizar-se y apoyar con esta edición las primeras realizaciones virtuales con el **Encuentro Regional de Telecomunicaciones**, organizado por **Jorge Jacobi**, un clásico del interior de Argentina que fue uno de los primeros eventos que reaccionaron ante la Pandemia con varios seminarios de sus expositores, que se extenderán todo el mes de agosto y está teniendo una buena participación de visitantes. Lo propio propone el **Grupo ISOS con Asunción-Bolivia Media Show**, el evento que normalmente se realiza en Paraguay, y que en este nuevo formato además permitió recuperar al evento de Bolivia, que ya había sido cancelado y ahora tomará un formato corto de tres días, también de forma online. Otra de las reuniones virtuales se llevará a cabo en **Connect World**, el mundo virtual desarrollado por **Interlink** y en el que, durante tres días, se dará cita la industria en **Linkup 2020**. La propuesta de Interlink que va un paso más allá, al permitir un verdadero espacio de encuentro virtual con avatars de cada participante, que puede presenciar los workshops que se dictarán o inclusive mantener encuentros uno a uno, en oficinas virtuales.

En **Prensario** no somos ajenos a las propuestas digitales para sobrellevar la Pandemia. Realizamos un desarrollo que nos permite tener una propuesta superadora que combina revista digital + expo virtual en www.ExpoPrensario.com, como ocurrió

en las ediciones de la NAB virtual (en abril-mayo pasado) y la de MEXCA para México y Centroamérica en julio y agosto, que permitieron darle a nuestros anunciantes mucho más que notas y anuncios con microsítios y promociones cruzadas durante semanas enteras.

Si bien nuestras expos virtuales se repetirán en Octubre para América del Norte; en Noviembre con Argentina y Chile; y en Diciembre con Brasil, ahora podemos abocarnos al Cono Sur para apoyar estos eventos amigos y sinergizar su movimiento digital de clientes y anunciantes.

Turner
A WarnerMedia Company

**MUST
HAVE
CONTENT**



Grupo Isos presenta Asunción y Bolivia Media Show Online 2020

Innovando en los eventos virtuales

Frente a la situación impuesta por la pandemia, el **Grupo Isos** reconvirtió dos de las ferias de TV paga tradicionales que realizan año a año, **Asunción y Bolivia Media Show**, a una plataforma online que el 19, 20 y 21 de agosto funcionará como un *Trade Show Digital*.

La plataforma funcionará como un *'Trade Show Online'* que le permitirá a las empresas contar con un stand virtual, realizar screen-shots digitales de los últimos contenidos o novedades, brindar conferencias o workshops para mantener informados a sus clientes.

También contará con reuniones de negocios personalizadas y privadas con los *'matches'* que se soliciten, un espacio virtual de networking para interactuar con los participantes y cableoperadores registrados, y otras ventajas adicionales que les permitirán tener participación como si fuera un *Trade Show* presencial. Para esta primera etapa, se estarán organizando los eventos de Asunción y Bolivia Media Show Online, donde podrán participar no solo los mercados de estos países, sino que toda la industria audiovisual de América Latina y el mundo, una nueva propuesta, que seguramente será superadora, para sus organizadores y para los que participarán en la misma.

Este evento quiere diferenciarse y por eso trae novedades, las cuales pueden ser un puntapié para indicar cómo sigue el camino para los eventos virtuales que se realizarán en la industria, siempre y cuando la pandemia siga imposibilitando los eventos presenciales que se realizan todos los años.

El registro para el evento se realiza de forma gratuita a través de la página Web. Desde la plataforma se mantiene un seguimiento en tiempo real de la cantidad de participantes al evento. Cada participante puede generar una reunión por video llamada o chat, con cualquier persona que se encuentre dentro del evento.

Grupo ISOS también ofrecerá la opción de mantener una reunión privada, previamente agendada, con los ejecutivos o cableoperadores que su empresa considere estratégico.

La opción de Workshops se muestra en forma personalizada y podrán participar hasta 20 personas con audio y video, con la posibilidad de que entren más participantes como oyentes. Hasta 500 personas pueden ver lo que sucede en estas mesas, pero solo 20 pueden interactuar con cámara y video al mismo tiempo.

Funciones como la *'Sala de Conferencias'*, donde 1 a 5 speakers a la vez pueden hacer sus presentaciones mediante una videollamada. A su vez, ofrece también la posibilidad de compartir la pantalla del Speaker para mostrar su presentación al público conectado.

El Stand en la expo virtual es donde el expositor puede dejar una promoción o link a su producto. Puede complementarse con un video pregrabado sobre contenidos, lanzamientos y screenings, entre otros. También ofrece la presencia y el contacto con ejecutivos de ventas, contestando consultas de los participantes mediante video llamada y/o a través de un chat.

ASUNCIÓN & BOLIVIA MEDIA SHOW Online



María Soto, de Isos, con Héctor Manuel Salinas, de Cotes, Fernando Dips, de Cotel, y René Castro, de Fecotel



Máximo Aparicio y Juan Pablo Landívar (extremos), de Unitel, con Santiago Pérez y Claudio Martins, de Mediapro Bolivia



Sergio Cuevas, de Comteco, y Damian Frezza, de AMC Networks, con Martín Bellocchio y Julieta Mendoza, de Turner, con Carlos Cativa, de MCB de Bolivia



José Reinoso, presidente de Aistel, Miguel Martín, viceministro de Telecomunicaciones, y Víctor Martínez, coordinador del Gabinete Técnico de Conatel



Pablo Scotellaro, de CERTAL, y María Soto, de Isos (extremos), reconocieron por la lucha contra la piratería a Marta Ochoa, de Alianza, y Sergio Piris, de Telecom Argentina



Hernán Franco de Copaco, Fan Yangping de Huawei, Carlos Jenkis de Personal, Alejandro Neri de SES, y Mario Bossolasco de CERTAL

ASUNCIÓN & BOLIVIA MEDIA SHOW Online

Presentadores Platinum:



Auspician:



Apoyos Institucionales:



IR AL EVENTO



AGENDA DE CONFERENCIAS / TENTATIVA

Miércoles, 19 de agosto

- 11:00 a 12:30 hs. de Buenos Aires y Montevideo
- 10:00 a 11:30 hs. de Asunción
- Conferencia Online: "La industria de los contenidos en la nueva normalidad."
- Liliana Parodi: Gerente de Programación y Producción - América TV.
- Felipe De Stefani: Senior Vice President and General Manager - WarnerMedia.
- Moderador: Marisa Piñeiro, Vicepresidenta de UCL TV.
- 10:00 a 16:00 h.: Ronda de Negocios en la Plataforma Virtual.
- 12:30 a 13:00 h.: Charla Motivacional en tiempos de COVID-19.
- 14:00 a 15:00 h.: Workshop - Interlink (Connect World).

Jueves, 20 de agosto

- 11:00 a 12:30 hs. de Buenos Aires y Montevideo
- 10:00 a 11:30 hs. de Asunción
- Conferencia Online: "Lecciones aprendidas en regulación y telecomunicaciones durante la pandemia".
- Pablo Valenti: Digital Innovation Expert del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Oscar León: Secretario Ejecutivo de la Comisión Interamericana de Telecomunicaciones (OEA-CITEL).
- Alejandro Peralta Vierci: Ministro de Tecnologías de la Información y Comunicación de Paraguay (MITIC).
- Mercedes Aramendía: Presidenta de la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones de Uruguay (URSEC).
- Juan Carlos Duarte: Presidente de la Comisión Nacional de

- Telecomunicaciones de Paraguay (CONATEL).
- Sante Vallese: Presidente del Directorio de la Compañía Paraguaya de Comunicaciones (COPACO).
- Moderador: Virginia Cervieri, Socia Directora de Cervieri Monsuarez y Asoc.
- 10:00 a 16:00 h.: Ronda de Negocios en la Plataforma Virtual.
- 12:30 a 13:00 h.: Charla Motivacional en tiempos de COVID-19.
- 14:00 a 15:00 h.: Workshop - Vindonur.

Viernes, 21 de agosto

- 11:00 a 12:30 hs. de Buenos Aires y Montevideo
- 10:00 a 11:30 hs. de Asunción
- Conferencia Online: "Los desafíos de los cableoperadores en la nueva normalidad".
- Sergio Veiga: Presidente de la Cámara de Productores y Programadores de Señales Audiovisuales de Argentina (CAPPASA).
- Walter Burzaco: Presidente de la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC).
- Florencia Rainoni: TV Cables de Chile.
- Washington Melo: Presidente de Cámara Uruguaya de Televisión para Abonados (CUTA).
- Víctor Cantero: Presidente de la Cámara de Cableoperadores de Paraguay (CCP).
- Moderador: Silvana Giudici, Ex presidenta del Ente Nacional de Telecomunicaciones de Argentina (ENACOM).
- 10:00 a 16:00 h.: Ronda de Negocios en la Plataforma Virtual.
- 14:00 a 15:00 h.: Workshop - Network Broadcast

Somos todas las pantallas porque el entretenimiento cambió.



VIACOMCBS



Disney+ crece y se expande en Latinoamérica desde noviembre

Con la confirmación de la llegada a Latinoamérica en noviembre próxima, la compañía informó sus números más recientes de suscriptores en su último informe de resultados: 60.5 millones al 27 de junio y un ARPU de USD 4.62.

The Walt Disney Company informó que las cifras de clientes en sus territorios de operación incluyen Disney + Hotstar, que se lanzó en India como una conversión del servicio preexistente, donde su ARPU es significativamente más bajo que el de Disney + en Europa y América del Norte, según un artículo publicado por Broadband TV News. A los más de 60 millones de suscriptores, se añaden los 8,5 millones de ESPN+, que tenía 2,4 millones el año anterior, con un ARPU de USD 4,18, un 22% menos que el año anterior.

En el mismo período, Hulu cerró en 35,5 millones, o 27% más que el año anterior. Por modelos de negocio, el SVOD representó 32.1 millones (+ 25%) y TV en vivo + SVOD 3.4% (+ 55%). Este presente se debe principalmente a la oferta de un paquete de suscripción que incluye las tres plataformas, de Disney+, ESPN+ y Hulu, desde noviembre de 2019 y menores ingresos por publicidad por suscriptor.

Bob Chapek, su CEO, comentó: 'A pesar de los continuos desafíos de la pandemia, hemos seguido construyendo sobre el increíble éxito de Disney + a medida que crecemos nuestros negocios globales directos al consumidor. El alcance global de nuestra cartera completa de servicios directos al consumidor ahora supera



Bob Chapek

los asombrosos 100 millones de suscripciones pagas, un hito significativo y una reafirmación de nuestra estrategia DTC, que consideramos clave para el crecimiento futuro de nuestra empresa'.

Con estos números y en tan sólo ocho meses, Disney+ ya obtuvo el número de suscriptores que esperaban para sus primeros cinco años.

WarnerMedia expande HBO Max en LatAm

Confirma además a Whit Richardson como CEO para Latinoamérica



Whit Richardson, presidente de WarnerMedia Entertainment Networks en América Latina

WarnerMedia anunció que HBO Max, su SVOD OTT lanzado en Estados Unidos a fines de mayo, dará inicio a su expansión en América Latina, la compañía anunció también el nombramiento de Johannes Larcher para liderar el proceso.

El ingreso de Larcher a la compañía

se hizo efectivo en agosto, reportando a Gerhard Zeiler, chief revenue officer de WarnerMedia y presidente de WarnerMedia International Networks.

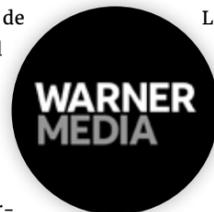
El primer objetivo del ejecutivo ingresante a la compañía será el lanzamiento de HBO Max en Latinoamérica, para posteriormente enfocarse en otros territorios.

Larcher trabajará también en conjunto con Whit Richardson, confirmado presidente de WarnerMedia Entertainment Networks en América Latina, para dar cumplimiento a su objetivo inicial.

Si bien hasta el momento WarnerMedia no definió una fecha para el lanzamiento de HBO Max en Latinoamérica, se había establecido inicialmente el 2021 como objetivo. Además, John Stephens, CFO de AT&T confirmó las intenciones de la

compañía para lanzar una versión AVOD de HBO Max para su lanzamiento en Latinoamérica y Europa.

Además, WarnerMedia anunció recientemente la adquisición del 100% de Olé Partners/Olé Distribution, jointventure entre la compañía y Ole Communications, por el cual obtiene el control total de canales y plataformas de HBO en América Latina.



Johannes Larcher, Head de HBO Max International

TyC Sports: Sigue la Diamond League

De manera progresiva, los deportes van volviendo a la pantalla de TyC Sports, que ya se prepara para el mes de septiembre. Continúa la serie anual más importante del atletismo internacional, con la realización de cuatro nuevas etapas en la que se lucen los mejores atletas del planeta en la Diamond League.

Con la participación de medallistas y campeones europeos y olímpicos, las citas de Lausanne, Bruselas, Roma y Doha serán el centro de atracción que se robarán todas las miradas para disfrutar de las competencias de salto, velocidad, resistencia y lanzamiento.

TyC Sports televisa todas las competencias de cada meeting con la conducción de Gonzalo Bonadeo, el periodista que más sabe de deportes olímpicos.

Entre los destacados del mes en la señal de deportes argentina destacan el programa

Superfutbol, donde se analizan y debaten los temas más importantes del deporte. Con la conducción de Diego Díaz y la participación especial de un equipo de periodistas que debatirán sobre la actualidad. Con móviles, invitados, las polémicas y el debate futbolero más apasionante. De lunes a viernes de 12:00 a 14:00 hs. Otro de los destacados es

Libero, a continuación de Superfutbol, Ariel Rodríguez y Ariel Senosiain se unen para que la tarde explote de fútbol con la mirada analítica que los distingue.

Siguiendo con los clásicos de la señal, en septiembre Planeta Gol, con Pablo González y Fernando Lavecchia presentan su manera de disfrutar los aspectos estéticos, lúdicos y llamativos del fútbol con un show de goles, patadas, atajadas, burradas y curiosidades que ya es un clásico de la TV. Además, en septiembre continúan Sportia; Presión Alta; y Programa Sin Nombre, donde los presentadores



Diamond League

e invitados se anima a decir lo que nadie se atreve con un toque de ironía, humor y sarcasmo. Con la conducción de Agustín Fantasía de lunes a viernes a la medianoche. Los domingos a las 21 hs. se podrá disfrutar del resumen de la semana con Estudio Futbol. Gastón Recondo, Marcelo Palacios, Hugo Balassone, Martín Arévalo y Agustín Fantasía salen a la cancha para analizar y debatir todo lo que dejaron los partidos del fin de semana, con el compacto de los partidos, los goles, las polémicas y las declaraciones de los protagonistas.

Los mejores contenidos para que tus suscriptores disfruten de una excelente programación



NOMINADA A 4 PREMIOS EMMY®

ViacomCBS: El equipo de Revenues Cono Sur de distribución y ad sales se presenta en Bolivia & Asunción Media Show on line

Entrevista a Daniel Otaola, VP, Affiliate Sales para Cono Sur



Daniel Otaola

En el mercado de la realización de Bolivia/Asunción Media Show on line, y todo el gran movimiento de ViacomCBS a nivel regional, es oportuno tener las palabras de Daniel Otaola, VP, affiliate Sales para el Cono Sur.

Primero ratificó el compromiso de trabajo en la pandemia con los operadores Paraguay y Bolivia: 'El mundo cambió muy rápidamente, y nos enfrenta a nuevos desafíos. Somos creadores de contenidos, y nuestro objetivo es llegar a todas las audiencias. Es importante tender puentes entre las personas a través de la conexión emocional y estar comprometidos con ellos.

En 2020 nos planteamos continuar alimentando el negocio tradicional y en especial incrementar las nuevas vertientes de consumo, tanto en contenido premium y free en plataformas AVOD y SVOD.

Nuestra alianza con los operadores regionales se basa en un estrecho vínculo permanente, que brinda la posibilidad de ofrecer sólidas respuestas a la creciente demanda de los consumidores. Somos una compañía dedicada a entretener e informar, generando contenido que fomente la conversación y la cultura. En esa línea, desde todas nuestras marcas: Nick Jr., Nickelodeon, MTV, Comedy Central, Paramount Network y Telefe hemos realizado grandes y variadas iniciativas, tanto en la pantalla como en el acceso a las señales y sus contenidos, mejorando la experiencia de los consumidores'.

Los nuevos servicios de streaming

'Tenemos excelentes productos de

streaming como Noggin y Paramount+, dos plataformas de contenido premium por suscripción, que están creciendo significativamente en la región.

Noggin, la app de Nick Jr., es la mejor opción para el público preescolar, en la cual pueden acceder a contenido infantil curado y 100% seguro, con más de 1.500 horas de contenido con posibilidad de integración y autenticación. Somos una gran opción para nuestros partners, los ayudamos a incrementar sus revenues en un segmento muy importante. Tenemos la mejor oferta, ofrecemos un excelente producto que fortalece el valor para el cliente final en el ecosistema digital, ya que hoy un 65% de los niños de pre escolar tienen acceso a un dispositivo.

De igual modo Paramount+, que tiene todo nuestro contenido premium de series, como también contenido de nuestras marcas: MTV, Comedy Central, Telefe, Nickelodeon (no preescolar), películas Paramount y de los estudios más grandes de Hollywood. Con más de 2500 horas de contenido y estrenos todos los meses que abarca los géneros de stand ups, películas clásicas, animación y súper series.

Ambas plataformas nos permiten explorar oportunidades de integración en sistemas de tv paga, banda ancha, móviles, OTT, web, add on's y app'.

Oportunidades en adsales

'En ambos mercados tenemos oportunidad de crecimiento. Bolivia y Paraguay son territorios que integran nuestra región de Cono Sur, en la cual nos posicionamos fuertemente con nuestras marcas de televisión abierta y tv por cable, que, sumado a la amplitud de nuestro alcance en plataformas emergentes y tradicionales, nos permite brindar servicios únicos en la industria y llegar a importantes y diversas audiencias desde una notable variedad de formatos comerciales.

Nuestra estrategia comercial está enfocada en brindar soluciones creativas e innovadoras.

Hemos integrando todas las áreas de

ingresos para dar mayor rapidez y mejores respuestas a las necesidades cambiantes del mercado. Y de la mano de las oportunidades de licencias en Consumer Products estamos trabajando para potenciar al máximo la comunicación de nuestros anunciantes y las experiencias de los consumidores.

Nuestro más reciente lanzamiento de servicios de streaming basados en publicidad, Pluto TV, nos permite también ofrecer en la región nuevos e innovadores servicios en la industria y llegar a importantes y diversas audiencias.

Estamos muy enfocados en pensar y producir ideas originales para clientes, ya que ese siempre fue uno de nuestros diferenciales. Somos un hub de producción de contenidos para marcas, y desde hace ya un tiempo tenemos áreas que llevan a cabo todas estas ideas. Desde producir experiencias únicas en eventos en vivos y exclusivos, generar assets publicitarios ad hoc para marcas, contratar talentos para las comunicaciones de nuestros clientes, hasta generar grandes producciones comerciales, para ser un verdadero puente que conecte las marcas con nuestras audiencias.

Nuestra estrategia a largo plazo es llevar a la compañía al siguiente nivel, potenciando nuestras marcas y liderando nuevos desafíos en Cono Sur, como por ejemplo Pluto TV en la categoría AVOD.

Nuestra estrategia comercial está basada en tres tipos de negocios: El negocio tradicional, integrado por nuestras señales de FTA y Pay TV. El bloque de negocios emergentes, que nos permite mirar hacia el futuro integrando toda nuestra oferta de contenido digital y plataformas de streaming. Y por último nuestros negocios adyacentes, que nos permiten explorar oportunidades derivadas como productos de consumos y licencias, como también diversos shows en vivo.

En ViacomCBS estamos transformando la forma de hacer contenidos, para así seguir conectando marcas con audiencias, sabemos que no hay nada más potente que una buena historia'.

VIACOMCBS

LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyCSPORTS



Somos el canal N° 1 del deporte argentino

Porque llegamos a millones de hogares de Argentina y el resto de América con la transmisión de los principales eventos deportivos. Porque tenemos una programación única con más de 17 horas diarias en vivo. Porque somos líderes en la producción de contenidos multiplataforma y en la creación de productos de actualidad y entretenimiento digital. Porque entendemos mejor que nadie la pasión, la emoción y el color del fútbol argentino.

TyC Sports play

TyC Sports.com

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, Gerente Comercial | hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531

Contacto Publicidad: Gabriela Cirigliano, Jefa Ventas Publicidad Pantalla y Digital | gcirigliano@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800



Ole Distribution asume distribución de los canales básicos de HBO LatAm

WarnerMedia y Ole Communications anunciaron que el *joint venture* Ole Distribution asume el negocio de distribución de canales básicos en los países hispano parlantes de América Latina, mientras que Ole Brasil Distribution, hará lo propio en Brasil.

Dirigida por Juan Carlos Urdaneta, la nueva compañía distribuirá las señales A&E, AXN, E!, History, History2, IVC, Lifetime, Sony, Studio Universal, SyFy, Telemundo Internacional (excluyendo México), Universal TV y Warner Channel en toda América Latina de habla hispana, mientras que, en Brasil, Ole Brasil será responsable de la distribución de A&E, AXN, E!, History, History2, Lifetime, Sony

Channel y Warner Channel.

Urdaneta, en el cargo de presidente, dirigirá un equipo de veteranos conocidos de la industria, incluido el ex ejecutivo de Fox, Fernando Iturriaga como Vicepresidente Ejecutivo de Ventas y Desarrollo de Negocios, el ex ejecutivo de Ole Communications, AMC y Discovery, Gustavo López como COO, y el ex ejecutivo de Sony, Russell Kline, como Vicepresidente Senior de Finanzas.

‘Estoy emocionado de regresar a esta industria dinámica en un momento tan crucial, liderando una compañía con una cartera de canales tan sólida y seguro de que este equipo de gestión de alto nivel continuará creciendo



Juan Carlos Urdaneta, Presidente de Ole Distribution

y fortaleciendo la relación de larga data construida por HBO Ole Distribution, entre este icónico grupo de señales y nuestros socios de distribución en toda la región a medida que entramos en una nueva y emocionante fase en el negocio de entrega de contenido de video’, dijo Urdaneta.

Sergio Veiga es el nuevo director de ventas para el Cono Sur

Sergio Veiga asumió como nuevo director de ventas para el Cono Sur de la empresa, que tiene a cargo la distribución de canales de A+E Networks, NBCUniversal, SPT, IVC y Warner Channel. Veiga tiene una experiencia de más de 20 años en el sector ocupando cargos claves en compañías y grupos audiovisuales de la industria de Pay TV, como Fox Networks Group, Fox Sports, TRISA y Artear.

Actualmente es el presidente de CAPP-SA (Cámara Argentina de Productores y Programadores Audiovisuales). Luego de concluir la adquisición de la participación en HBO Ole Partners y HBO Brasil Partners, WarnerMedia junto a Ole Communications crearon Ole Distribution, presidida por Juan Carlos Urdaneta, que se ocupa del negocio de distribución de canales básicos en América Latina de habla hispana.



Sergio Veiga, director de ventas para el Cono Sur de Ole Distribution

SDGD: Trabajo exhaustivo con los clientes

Se vienen buenos anuncios en septiembre y octubre

SDGD de Sabrina Capurro, es el referente local y de Cono Sur de la nueva generación de representantes de señales que se consolidaron en los últimos años.

Con gran trayectoria previa en grandes grupos, Sabrina armó su empresa en el momento en que, por los escasos márgenes y la consolidación de mercado, habían desaparecido los representantes de señales en Buenos Aires. A partir de allí, con aliados sólidos y de alto valor agregado para los operadores como RTVE de España, el grupo francés Thema con sede en Miami —tienen a Kanal D Drama—, el grupo Band



de Brasil —a través de InteracTV de Marcelo Assumpção—, NHK, Mórvido de México y muchos otros fue construyendo un espacio de mercado y haciendo un desarrollo con clientes de todos los tamaños en Argentina, Chile, Uruguay, Bolivia y Paraguay. También estableció buenas relaciones y alianzas con otros representantes que vinieron después como Frida Media para diferentes alianzas y trabajos en conjunto, como frente a algunos representantes de Estados Unidos.

Según habló Sabrina con Prensario estos días, todo ese trabajo continúa a pesar del



Sabrina Capurro con Katya Sagastizábal de Perú y Willie Hernández de Condisa

contexto 2020 y, más allá de unas primeras semanas en que nadie sabía bien que hacer, en los últimos dos meses se activo muchísimo y se están por hacer varios anuncios importantes en septiembre; Prensario los irá dando a conocer a medida que se produzcan.

OPTIMIZAMOS
LOS CONTENIDOS
GENERANDO
MAYORES UTILIDADES

frida
MEDIA GROUP



MARCELO BRESCA | DIRECTOR COMERCIAL
+54 9 11 6216-2584 | mbresca@fridamedia.com

DIEGO TORREGROSA | DIRECTOR COMERCIAL
+54 9 11 5623-9639 | dtorregrosa@fridamedia.com

Frida Media suma a su portfolio a Titan Channel



Marcelo Bresca y Diego Torregrosa

Frida Media, en estos últimos meses, no dejó pasar el tiempo y acordó con la empresa Zafir Innova, la incorporación a su portfolio el canal de deportes de contacto Titan Channel "Donde está la Acción". Titan Channel, es el primer canal de deportes de contacto 24/7, donde los amantes de las artes marciales y de todas las



disciplinas que se desprenden de ellas, pueden disfrutar en un solo lugar, de lo mejor de la MMA, Karate, Kick-Boxing, Jiu-Jitsu, Muay Thai y Boxeo.

El canal llegó para ocupar un lugar entre los fanáticos de estas disciplinas, las cuales cada día suman más adeptos. Titan Channel contará con eventos en directo, reportajes, programas, noticias y entrevistas con las grandes figuras del mundo Marcial y del Boxeo.

Titan Channel, no solo es un canal de deportes, viene a la región a traer un negocio 360, donde trae la posibilidad, al igual que en España, de generar un negocio de franquicia para el merchandising y la oportunidad de organizar eventos en cada uno de los países, además posee la APP donde el operador podrá comercializar la misma.

Marcelo Bresca, director Comercial de Frida Media dijo: 'Estamos felices de contar con Titan Channel, sabemos que la entrada de este canal al portfolio de Frida Media ayudará a seguir siendo la mejor alternativa para todos los operadores de la región.'

El canal tiene un potencial enorme por la cantidad de adeptos y fanáticos que hay a nivel mundial, y por el acercamiento a estas disciplinas que en estos últimos años se vio reflejada en toda nuestra región'.

Y agregó: 'Para Frida Media es un enorme desafío poder hacer llegar Titan Channel a toda la región, para que los amantes de los deportes de contacto disfruten de su contenido. 'Contar con un producto de la calidad de Titan Channel es un verdadero placer y nos reafirma que somos la alternativa para los cableoperadores de toda Latinoamérica'.

Thema América: Nuevos lanzamientos y el regreso de los eventos musicales

La Dama Rebelde llegó por vez primera a América Latina, a través de Kanal D Drama, el canal de producciones turcas, distribuido y programado por THEMA América y Kanal D International. La serie cuenta la historia de amor y drama ambientada en los años 50.

Francheska León de la Barra, responsable de Mercadeo de Kanal D Drama en USA y Latinoamérica, comentó: 'Estamos encantados de traer esta gran producción en exclusiva para Latinoamérica, esperanzados y seguros, que esta serie con importantes valores de producción, tendrá una gran acogida entre la audiencia y aceptación por parte de las fans de los dramas turcos'.

Está basada en la novela de Orhan Kemal, conocido por sus historias inspiradas en la vida rural de Turquía, y narra la historia del amor inocente de Güllü hacia Kemal y de cómo el poder y el dinero la van distanciando de la tan ansiada felicidad.

Kanal D Drama está disponible en Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Panamá, Perú y Uruguay. THEMA América cuenta con todos los derechos digitales disponibles del canal, para servicios OTT, cable, satélite y operadores independientes.

El Regreso de Eventos Musicales en Vivo

Por otro lado, Thema América, la compañía del grupo Canal+, comunicó a Prensario la vuelta de Mezzo Live HD, que acompaña la audiencia de las Américas en sus hogares, con un exclusivo repertorio de eventos musicales en vivo, que incluye música clásica, ópera, teatro y danza alrededor del mundo.

Según una investigación reciente de Cisneros Interactive Audio Advertising y Brandwatch, el 70% de los encuestados reportaron que la música es el contenido más valorado durante este tiempo de confinamiento. Y un 65% de encuestados afirmaron en que la música junto a la radio y los podcasts son muy importantes para hacerle frente a la cuarentena.

En su regreso, el repertorio del canal Mezzo Live HD fue apto para todos los gustos artísticos, que incluyeron a la Orquesta Nacional Du Capitole de Toulouse, Tugan Sokhiev, al cuarteto Jazz in Marciac con la magistral interpretación de Erik Truffaz. Asimismo, los amantes de la ópera disfrutaron de Don Giovanni de Mozart y Tosca de Puccini durante el Festival D'Aixen Provence.

Asimismo, se pudo ver a la Orquesta del teatro de la Escala de Milan, y espectáculos de ballet y danza con las compañías de teatro Nederland



La Dama Rebelde

Dans Theater y la compañía del Teatro Nacional de Chaillot de París.

Mezzo Live HD presentó con tan sólo 24 años, a Finnish Klaus Mäkelä y su estilo de gestos enérgicos y determinados, es uno de los conductores de orquesta más logrados del momento, y el nuevo director de la Orquesta Filarmónica de Oslo. Klaus Mäkelä junto a la Orquesta Filarmónica de París interpretaron dos piezas maestras: la pieza neoclásica Tombeau de Couperin de Ravel y Dionysiac, la 7ma Sinfonía de Beethoven.

La selección televisiva de Mezzo Live HD presentó además a la conductora y cantante canadiense, Barbara Hannigan, quien dejó fascinados a sus oyentes con su inteligencia interpretativa. En este programa junto a la Orquesta de la radio francesa, Hannigan mezcló varias centurias musicales que incluyen a Haydn, Britten y Stravinsky, con la Orquesta de la radio francesa en vivo.



KANAL D
DRAMA

CANAL PIONERO
EN SERIES TURCAS

LOS VERDADEROS DRAMAS
NO SÓLO SE VEN...
¡SE VIVEN!

#AtréveteAVivirlo



Distribuido por THEMA
A CANAL+ GROUP COMPANY

Encuentro Regional de Telecomunicaciones 2020 avanza con su edición virtual



La apertura con Jorge Jacobi y el Ing. Juan Ramón García Bisch

La versión virtual del tradicional evento inició el 2 de julio, y se extenderá hasta el 30 de noviembre, en el que se podrán ver las disertaciones de forma totalmente gratuita para los visitantes. El lanzamiento oficial de esta edición se hizo con la apertura del primer webinar, que tuvo lugar el jueves 2 de julio. El mismo llevó por título "Internet en tiempos de Coronavirus" y estuvo a cargo del disertante: **Ing. Juan Ramón García Bisch**.

Esta versión virtual del evento se va a extender hasta el 30 de noviembre de este año, y según afirmó **Sabrina Catini**, miembro del equipo organizador: 'Ofreceremos al menos una capacitación semanal, tratando los temas más relevantes de nuestra industria, siempre pensando en acercarnos la información a los cableoperadores independientes'.

La exposición comercial tendrá también un

lugar central en esta edición virtual, ya que en el sitio web las empresas que ya habían contratado su stand, disponen de un espacio exclusivo para presentarse y mostrar sus productos y servicios.

'Las empresas que están participando de la expo virtual, ya tienen reservado su stand físico en la Exposición del año próximo, que además será muy especial porque celebraremos nuestro 25 aniversario', destaca **Jorge Jacobi**, alma mater del Encuentro.

Y continúa dando detalles de este nuevo proyecto: 'Estamos felices de ver cómo la gente se está sumando a esta nueva propuesta online. En la primera charla ya tuvimos gente acreditada de todo el país, pero también de Chile, Colombia, Ecuador, Honduras, Perú y hasta de USA'.

Con respecto a la forma de participar de estas capacitaciones, desde el Departamento Académico recordaron que al igual que

en las ediciones anteriores, todo se realiza desde el sitio web del Encuentro.

La versión virtual no le ha restado relevancia en el segmento de capacitaciones y actualizaciones. Hasta el día de la fecha se han dictado dos webinars y un workshop online, y la convocatoria ha ido incrementándose de manera sostenida emisión a emisión, superando los 300 inscriptos en las últimas capacitaciones.

El webinar *Mediciones en Redes FTTH*, a cargo del Ing. **Damián Brazionis**, Sales Manager de la firma **Tecnous**, brindó un repaso de los desafíos en las diferentes etapas de la vida de una red FTTH: construcción, alta de abonado y mantenimiento; con el fin de lograr un resumen de buenas prácticas. 'Las experiencias en los últimos 10 años de despliegues GPON en Cono Sur son una base fuerte para definir objetivos claros y procedimientos efectivos. También aprovechamos para anticipar cuáles son los puntos importantes de cara a los nuevos XGS-PON



Ricardo Solari, Marcelo Tulissi, Alejandro Pereyra, Ariel Graizer y Jorge Jacobi



Juan García Bisch, Juan Carlos Pérez Bello, Alejandro Pereyra y Rodrigo Benzaquen



Jorge Di Blasio, y Lucio Gamaleri, de Red Intercable y Carlos Moltini y Roberto Nobile (centro), de Telecom

ENC VIRTUAL TEL

AHORA SOMOS UN EVENTO DIGITAL

EXPOSITORES.



IR AL EVENTO



y/o arquitecturas desbalanceadas que están llegando', comentó Damián al finalizar su participación.

Pensando en el futuro

Desde la organización están más que satisfechos con las repercusiones que reciben de esta nueva modalidad virtual, a tal punto que, aunque ya confirmaron la edición presencial del año próximo en la ciudad de Rosario – Argentina, no descartan articularla de alguna manera con estas emisiones digitales.

'Por lo pronto nos queda terminar de dictar la grilla de capacitaciones de este año, que va a durar hasta el 30 de noviembre. Cuando terminemos, vamos a evaluar todo con el equipo para ver qué nuevas propuestas van a surgir para el año próximo', afirmó Jorge Jacobi, organizador histórico de estos Encuentros.

Próximos eventos

El jueves 20 de agosto a las 16 hs de Argentina, se realizará un workshop presentado

por **Guido Otero** de **Latino TCA**, un tour virtual por *Phantom*, como una plataforma integral de soluciones para proveedores de internet y startups.

Mientras que una semana después, el jueves 27 de agosto a las 16 hs de Argentina, **Carlos Reyes** presenta un workshop sobre la red HFC. Los próximos eventos se anunciarán en la web oficial del Encuentro.

El Gourmet cumple 20 años alimentando audiencias

El **Gourmet** celebra 20 años siendo el único canal de cocina 100% en español, **Mandi Ciriza**, vps de programación y adquisiciones de los canales de estilos de vida de **AMCNI**, dialogó con **PRENSARIO** sobre las producciones y el aniversario del canal.

Sobre los desafíos de producir de forma remota **Mandi** señaló: 'Nos reinventamos desde el principio de la pandemia. El primer programa que se nos ocurrió fue el especial "Me voy a comer el mundo. Especial COVID 19". No podíamos viajar, pero podíamos hacer un programa con los presentadores desde sus casas en todo el mundo'.

'Ya estamos grabando en algunos países, mientras vamos esperando que se vaya levantando la cuarentena en algunos lugares de la región Latinoamérica, volveremos a la acción y a continuar todos esos proyectos que dejamos interrumpidos'.

La industria de TV de paga en la región registró aumentos de +13% en audiencias total, América Latina se volcaba hacia **El Gourmet** para inspirarse con recetas para cocinar en casa. En el primer trimestre del año el canal marcó crecimientos destacables de ratings en México (+26%) y Colombia (+11%).

El **Gourmet** cuenta actualmente con el 90% de producción original, más de 70 recetas diarias emitidas en el canal,

con una cantidad de emisiones estreno que al año promedia 260 horas y más de 120 chefs y presentadores han pasado por el canal.

'Cada vez que creamos un formato pienso que va a ser bueno, sino no le daría el visto bueno. En el caso de "Cocina para mis amigos" de **Felicitas**, creía que tenía el valor añadido con respecto a sus anteriores producciones, ya que **Felicitas es una cocinera tan genial y natural, que la busqué apenas llegué a dirigir el canal. Y la conocía de antes cuando ella era participante de un concurso con Jamie Oliver**', señaló Ciriza.

Situación publicitaria actual

Sobre la situación publicitaria actual, Ciriza dijo: 'Estamos satisfechos porque en el año 2019 se incorporaron 23 nuevos clientes como **Banco Comafi**, **Mercado**



Mandi Ciriza, VPS de Programación y Adquisiciones de los canales de Estilos de Vida de AMCNI

Libre, **L'Oreal**, **Zenith** en Bolivia. También varias bodegas, entre otros. Creo que tenemos una agilidad a la hora de producir contenido específico y a demanda de las marcas, porque somos expertos en producción y tenemos nuestros propios equipos'. Este es un diferencial del canal que las marcas de productos para consumo masivo pueden aprovechar para realizar brandcontent.



multicast

Somos **Multicast**, una empresa creada por profesionales con más de tres décadas de desempeño en CATV.

Beneficios

- ✓ Ahorro de costos
- ✓ Mejora del servicio
- ✓ Evolución de grilla
- ✓ Solución para FTTH
- ✓ Mayor velocidad de acceso



Transcodificadores y servidores para la ingesta de grillas digitales para streaming.

Para más información ingresá a nuestro sitio web

www.multicast.lat



Linkup 2020 anuncia los primeros disertantes

Desde el 26 al 28 de agosto

Linkup 2020, el primer evento virtual de telecomunicaciones, ISPs y empresas proveedoras del sector, tiene como objetivo crear experiencias únicas para conectar a profesionales a través de entornos inmersivos e interactivos.

Del 26 al 28 de Agosto se presentarán tres grandes módulos a través de diferentes disertaciones sobre los desafíos, oportunidades y el análisis sobre el estado del sector en Latinoamérica, abordando principalmente la performance de redes **5G, FTTH y HFC**.

Otro de los módulos será sobre los nuevos horizontes y análisis del mercado, profundizando en las modalidades de nuevos productos, el impacto del COVID-19 y los modelos de financiamiento para seguir creciendo en

tiempos difíciles.

Por último, las novedades en torno a Software, nuevas herramientas, arquitectura y modalidades de innovación. Un segmento especial para VNFs (Funcionalidades de Red Virtualizadas), escalabilidad del software de monitoreo y aprovisionamiento, como también la necesidad de esfuerzos *open source* para un sector de telecomunicaciones sustentable.

Los primeros disertantes en ser parte de Linkup 2020 son **Ariel Fernández Alvarado**, presidente de la Cámara de Cooperativas de Telecomunicaciones y Gerente General en **TelVISO**; **Eduardo Jedruch**, presidente de **Fiber Broadband Association** y gerente comercial de **CommScope**; **Enrique Carrier**, analista de mercado de telecomunicaciones y nuevos me-

dios en **Carrier & Asociados**; **Juan Mascardi**, Director de la Licenciatura en Producción y Realización Audiovisual en la Universidad Abierta Interamericana. Se espera en los próximos días, confirmar la participación de otros profesionales referentes del sector como también de las empresas.

Por otro lado, los organizadores explican que, si bien **Linkup 2020** se realizará en 3 días, la experiencia de hacer networking virtual y los espacios para interactuar con materiales de los expositores estarán habilitados por 30 días. Actualmente ya se encuentra habilitada la acreditación (<https://linkup.connectworld.app/registro>) y se puede descargar la aplicación de **ConnectWorld** (<https://connectworld.app/descargar>), donde tendrá lugar el evento.

La comunidad de ConnectWorld suma 20 empresas en su primer mes

La plataforma virtual que brinda múltiples posibilidades

ConnectWorld, el mundo virtual impulsado por **Interlink**, sumó 20 compañías a su comunidad durante los primeros 30 días desde su lanzamiento, como **Prensario**, **Red Intercable**, **Fonexa**, **Furukawa** y **DeltaCable**, entre otras del sector tecnológico de Argentina y Brasil.

De estas 20 primeras compañías, la mayoría han contratado ya un stand virtual dentro del Salón de Stands de **ConnectWorld** en el marco de **Linkup2020**, el evento de Telecomunicaciones de la comunidad, y ya se han radicado en el mundo virtual, listas para beneficiarse de las distintas iniciativas que acompañan la experiencia de usuario ofrecida por la plataforma.

El espacio virtual está compuesto por un campus con sectores de acceso público, donde pueden tomar lugar distintos eventos, así como también oficinas privadas desde donde trabajan en forma remota varios equipos. El

mismo cuenta con diversos recursos, como pantallas para realizar presentaciones, diálogo por audio público y/o privado, y una ventana de chat como opción de comunicación.

Entre los eventos de la comunidad, hay un podcast grabado en una de las oficinas virtuales, llamado **Fireside**, que ya se encuentra disponible en **Apple Podcasts** y **Spotify**. A la vez, los episodios se emiten en vivo por YouTube y destacan la trayectoria y pensamientos de miembros de la comunidad.

Valentina Zanor, Community Host de **ConnectWorld**, sostiene: 'Queríamos ir más allá del marketing del momento y contar historias de los individuos que hacen a estas empresas, no propagar lo que ya nos dicen en sus folletos, websites y otros elementos promocionales'.

Valentina's Book Club, otra iniciativa que Zantor lleva adelante para integrar miembros de la comunidad en un club de lectura, ya registra dos encuentros exitosos



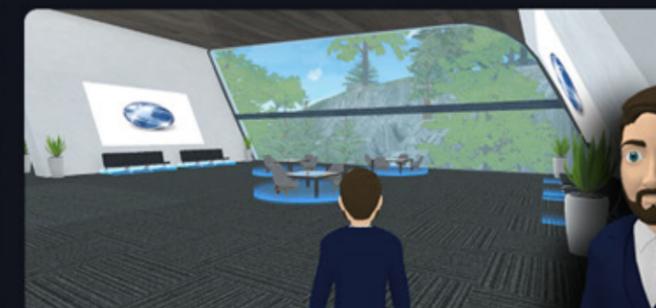
dentro de **ConnectWorld**, que han recibido la visita de personas de Argentina, Brasil, Francia, Irlanda y Alemania.

Cada miembro de **ConnectWorld** tiene acceso a este tipo de eventos, así como también a organizar eventos propios en el campus, en reemplazo de los tradicionales webinars. La intención es la de conectar gente en experiencias interactivas y darle cobertura mediante **HyperConnect**, el sitio de noticias de la comunidad, así como también hacer broadcasts en vivo por YouTube para los que no tengan acceso a **ConnectWorld**.



Un evento distinto, con conexiones especiales

El mundo virtual ha madurado. Disertaciones, Stands, Workshops. Sin salir de casa.



IR AL EVENTO

BAM BAM: Alianza de LiveMedia, Magnum y 2Live

Para dar servicios en Europa y EE.UU. a los canales latinos



Todos los socios en enero pasado en Miami

Un buen ejemplo de que el resultado es mayor que la sumatoria de las partes, es la nueva empresa regional **BAM BAM** (Brasil, Argentina y México por duplicado). La empresa es la alianza, unión comercial y de sinergias de **LiveMedia** de Argentina, **Magnum** de México y **2Live** de Brasil.

La idea —de sumar esfuerzos para un ida y vuelta regional con Europa y Estados Unidos—, surgió hace varios años en una charla informal entre **Christian Kardashian**, **Pablo Cortizo** con **Jorge Camacho** y **Eldad Eitelberg**. Pero tuvo su disparador el año pasado tras la Copa América de Brasil,

donde juntos visualizaron que podían dar más servicios (con los equipos propios de **LiveU** y otras marcas), a los canales Latinoamericanos que necesitan coberturas en Europa y USA.

Casi al mismo tiempo abrieron España, donde en diciembre ya tenían una persona local con **Hernán Goñi Echeverría**, un primer cliente, un servicio de streaming de fútbol en Sevilla. Allí no venden los equipos de **LiveU**, pero si prestan servicio a un precio muy competitivo, tanto a los canales de otros países como a clientes locales.

El plan para **BAM BAM** incluye en su

Fase 1 cubrir necesidades latinas en Europa con un servicio y solución llave en mano, que se potenció con la Pandemia pues no se mandan periodistas desde nuestros países. La *Fase 2* es al revés, ofrecer el mismo servicio de los canales europeos o de Estados Unidos, en nuestros países con esta nueva red regional, y la *Fase 3* será ofrecer servicios más globales.

Para todo esto, es de suma importancia esta verdadera Red Iberoamericana que incluye además de España oficinas locales en Argentina, Uruguay y Paraguay con **Live Media**, México y Estados Unidos con **Magnum**, y también todo el caudal de Brasil con la oficina de **2Live** en San Pablo. Están alcanzando economías de escala con equipamiento propio, entrenamiento de personal en España y otras iniciativas.

La oficina de Miami que maneja **Magnum** para Estados Unidos también apalanca y potencia toda la operación que se realiza con las oficinas regionales que se encuentran allí.

Todo lo que se compre, desarrolle, los servicios y valores agregados se harán de forma tal que sea una fórmula Win Win que lleve la alianza a un siguiente nivel con un volumen de negocios mucho mayor.



Link Miami: Streaming desde Miami a la región

Link Miami, la pata regional de Bam Bam, con base en Miami, está haciendo un aporte importante en una tendencia clara de la pandemia, los shows por streaming en vivo, de los cuáles ya hicieron dos conciertos para **Claudia Leitte** para Brasil y durante agosto con el *Streaming World Tour de Buika*, para varios países incluida Argentina, donde **Live Media** de **Christian Kardashian** está ofreciendo el servicio a todas las productoras.

Link Miami ofrece todo el soporte técnico y de producción a estas emisiones, desde el servicio de cámaras e iluminación, hasta el Streaming directo a las casas de los artistas para solucionar todo y hacer una emisión de en vivo de calidad internacional y señal impecable.

Para eso cuenta con dos grandes ventajas. Por un lado el expertise del director **Santiago de León**, radicado en Miami, quien tiene una trayectoria de producción artística que se remonta al *Teatro Teresa Carreño de Venezuela*, donde trabajó con infinidad de artistas



Claudia Leitte y Santiago de León

nacionales —en la mejor época del pop venezolano con figuras de exportación— e internacionales.

Y por el otro, el trabajo con tecnología de vanguardia como es el LU600 de **LiveU**, que se usa como standar. Ahora seguirán con el LU800 e incluso con un upgrade de calidad cuando se puedan hacer las emisiones en los teatros de Miami.

bam bam

Servicios de producción y transmisión

Red Iberoamericana con oficinas en España, USA (Miami), México, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

Te acercamos toda la tecnología y el equipo humano para tus transmisiones en VIVO desde América y Europa

Servicios

- Periodistas de diferentes nacionalidades con experiencia en vivos
- Sala de redacción y edición
- Acreditación y permisos
- Edición de videos y post-producción digital
- Pre-producción y diseño gráfico
- Tecnología Streaming LiveU
- Telepuerto de gestión de señales y distribución
- Camarógrafos profesionales con equipo ENG (Cámara full HD + Equipo LiveU)
- Oficinas propias y atención personalizada 24/7
- Calendarización de eventos

+30 años

De trabajo asociado en los principales mercados de broadcast, internet, redes sociales, deportes y entretenimiento en Latinoamérica



BS. AS. - MONTEVIDEO - ASUNCIÓN



SAN PABLO



CDMX - MIAMI

bambam.media
info@bambam.media

SeaGate: Nueva solución *Lacie* para estudios de producción y post-producción

40 años de trayectoria Global y tres años en la Argentina



Hernán Franco

Hernán Franco, Country Mánager de **SeaGate** para Argentina, destacó que: ‘La empresa está en el mercado Global hace más de 40 años, siendo pioneros en la fabricación

de discos mecánicos. En Argentina tenemos presencia hace 3 años, cuando comenzamos a desarrollar todas las líneas de productos para diferentes segmentos y productos: NAS con *IronWolf*; seguridad con *Skyhawk*; gaming con *Firecuda* y *BarracudaSSD*; Media y Entretenimiento con *Lacie* y *IronWolf*; enterprise con *Exos* y *Nytro*; consumo y expansión con *Backup Plus* y *Expansion Desktop*. Nuestra posición hoy es de liderazgo en todos los segmentos’, remarcó Franco. Respecto a sus nuevas soluciones para los estudios de producción, post producción y broadcast y audiovisual en general, sostuvo: ‘Contamos con el portafolio de productos más amplio enfocado a este segmento, nuestra marca *Lacie* es referente en el mercado donde

podemos contar con: *Rugged* en línea de movilidad de alta resistencia; *D2* como línea desktop de varias unidades RAID y *1Big a 12Big* en Torres de hasta 12 unidades de discos. Sobre su servicio al cliente, agregó: ‘Contamos con un servicio de atención personalizada en donde podemos dar soporte a productoras, canales y cualquier medio de venta que podamos ayudar. Además, contamos con un servicio de RMA local en donde realizamos el cambio del producto directamente *Seacare*. Por último, todos nuestros productos cuentan con la posibilidad de tener un sistema de recupero de datos, en ciertos productos sin cargo y otros abonando un fee anual para *Rescue*’, finalizó Franco.

Videoswitch: Los Factores de su crecimiento regional

VideoSwitch presentó a todos sus clientes en América Latina, los nuevos multiplexores DMUX-500i, integrables con cualquier transmisor que cumpla con la norma ISDB-Tb. VideoSwitch es una empresa argentina líder en desarrollo tecnológico para televisión y cableoperadores desde hace más de 30 años. Uno de los factores que han sostenido su éxito a lo largo de este tiempo es la innovación constante. Por este motivo, grandes empresas de la región han apostado y continúan haciéndolo adquiriendo sus productos de excelencia a lo largo de todo el continente. Tal es el caso del trato que cerró VideoSwitch con el **Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)**, una institución autónoma costarricense que se aboca a la educación técnica para universitaria, y que ante el avance de la Televisión Digital en ese país, tomó la decisión de incorporar un laboratorio integral que permita ampliar su oferta académica en este rubro.



El mismo debía contar con: Sistemas terrestres, Cable, Satélite y Streaming. Demanda que supo satisfacer VideoSwitch con el desarrollo, capacitación y puesta en marcha de dicho proyecto.

Otro ejemplo es el de **América TV Perú**, con quienes llegaron a un importante acuerdo por la provisión de equipamiento para la transmisión de su señal. También vale la pena destacar la exitosa negociación realizada con un reconocido canal de TV del país vecino, **Mega Chile**, donde pactaron la incorporación de soluciones de Closed Caption y Multiplexación. Para continuar por este camino de crecimiento, VideoSwitch presentó en el mercado un nuevo integrante a su familia de productos. Se trata del **Multiplexor DMUX-500i**, un equipo asequible y de alta performance que abre nuevas fronteras de posibilidades en cuanto a soluciones de multiplexación. Este equipo, el ‘hermano menor’ de los multiplexores de



multiplexores DMUX-500i

VideoSwitch, fue desarrollado para estaciones transmisoras de Televisión Digital Terrestre y pensado para cabeceras sencillas y también para las retransmisoras. Es compatible con los estándares de multiplexación MPEG e ISDB-Tb y está preparado para operar tanto en redes MFN como SFN. El equipo incorpora una Interfaz de configuración Web sencilla e intuitiva que facilita el manejo del sistema y provee una interfaz gráfica amigable permitiendo que cualquier persona con mínimos conocimientos pueda operarlo. También dispone de soporte para sistemas de control y monitoreo SNMP. En todos los casos posee un sistema de control de acceso para que solo los usuarios autorizados puedan operarlo. Este nuevo modelo se encontrará disponible a partir del Q3 2020.

#Innovación #Desarrollo #Futuro



Tecnored

www.tecnoredlatam.com

LACIE

PARA EL TRAYECTO

Rugged Thunderbolt USB-C

hasta 5TB
resistente a caídas
impactos y lluvia.



Rugged Mini
hasta 5TB
resistente a caídas, impactos
y lluvia.

PARA SU ESTUDIO

6big Thunderbolt™ 3



24TB a 60TB
hasta 2600 MB/s.

2big RAID
hasta 28TB en RAID



 Rescue
DATA RECOVERY
SERVICES

LACIE

 sea.labs | seagatelatam

Multicast: productos y servicios para cableoperadores e ISP's

Con sede en Miami y técnicos con formación en Argentina, la empresa **Multicast LLC** ha comenzado a ofrecer a los cableoperadores una solución para el reemplazo de la grilla básica analógica, para la emisión de servicios de streaming (OTT) adaptados a las necesidades de cada operador.

Multicast aporta una solución simple y accesible para migrar los contenidos de CATV al entorno IP y de allí continúa con la integración de los mismos hacia el OTT, para lo cual previamente se requiere configurar la grilla de tales contenidos en streaming. Así, se reemplaza la grilla básica analógica por otra digital en la norma ISDB-t, que los suscriptores reciben directamente en el sintonizador de su televisor, cualquiera sea su marca o modelo, sin set top box ni control remoto adicional. Se garantiza un soporte de gestión totalmente remoto.



Solución segmentada en cuatro etapas:

En la *primera etapa*, denominada Recepción en AV-HDMI-IP, se configuran los IRD multiservicios y se proveen nuevos IRD multiservicios, con múltiples salidas personalizables en IP, tanto para señales de libre acceso como para encriptadas.

En la *segunda etapa*, Conversión AV/ HDMI a IP-Transcodificación IP y se unifican todos los contenidos en IP, adecuando los parámetros a las distintas formas de transmisión.

En la *tercera etapa*, Encoders QAM; Analógico/ ISDB-t/DVB/ATSC-Transmisión, donde Multicast aporta un switch gestionable y plataforma de modulación QAM Digital ISDB/DVB con fuentes de alimentación redundantes y también encoder múlticanal para modulación analógica, PAL-N/PALM/NTSC, para el caso que el operador prefiera mantener la grilla analógica.



Raúl Malisani

En la *cuarta etapa*, se instalan los servidores OTT -acceso a la nube- Multicast aporta servidores de streaming para configurar la oferta de contenidos que el operador resuelva incluir en el servicio, en función de la cantidad de señales a incluir y del tiempo de grabación que se decida asignar a cada contenido. Adicionalmente, se ofrece también la facilidad de utilizar la plataforma **FUN**, desarrollada en Argentina para **Cablenet S.A.**

Network Broadcast insta a los operadores a afrontar nuevos desafíos

Matías Lassalle, Director Comercial de Network Broadcast para Latam, habló sobre el momento que atraviesa la industria y cómo Network Broadcast está ayudando a sus clientes a mirar más allá de la pandemia.

'Se ha hablado mucho del contexto particular que estamos atravesando y la crisis económica. También es interesante hablar de las oportunidades en una crisis. Pero en este caso el mundo de la televisión y datos realmente está frente a una oportunidad, un desafío. Dependerá del tamaño y lo tecnológicamente avanzado que esté el cableoperador o ISP, pero debe avanzar. Avanzar por la creciente demanda de consumo que han tenido los consumidores en todo el mundo, por la mayor permanencia en sus casas consumiendo contenido. Y si bien en éste caso hablamos de Latino América en particular, la tecnología a nivel mundial está sufriendo un salto de calidad demandada por los consumidores que también han adquirido nuevos dispositivos (Smartv, Tablets, Celulares, etc),



que exigen un servicio a la altura, para explorar al máximo la experiencia del usuario que quiere disfrutar de su nuevo equipo. Tal es así que muchos de nuestros clientes y es cuestión de tiempo para decir todos, están iniciando una escalada muy fuerte en todas las soluciones que implican una mejor experiencia de usuario. Ya que en definitiva todos entendieron que en estos tiempos de cuarentena implicaron que los usuarios obviamente estén mucho tiempo en casa consumiendo mas entretenimiento con un marcado crecimiento de aplicaciones y VOD', destacó Lassalle. 'Y es una tendencia que seguirá en alza por dos motivos. Los usuarios más allá de las cuarentenas se seguirán cuidando antes de volver a otros entretenimientos, muchas de las actividades nocturnas como cines, teatros, etc., por lo que seguirán en la casa en los horarios de mayor demanda'.

'En este sentido muchos operadores se están volcando por soluciones IPTV y obviamente OTT, pero los más avanzados es-

tán incorporando nuevas soluciones, tecnologías como Peer to Peer o BORO que les permite mejorar y supervisar sus servicios

y así poder reducir costos operacionales, pero además, detectar problemas en las señales antes que los usuarios lo noten, lo que evita reclamos, enojos y bajas de usuarios', agregó el director comercial de Network Broadcast. 'Finalmente para poder acompañar a nuestros clientes en esta expansión que está viviendo el mercado de la televisión y datos, estamos trabajando fuerte en equipos OLT y Onus para que puedan ampliar sus redes de fibra y llegar mejor y a más clientes. Dentro de la situación que nos está haciendo vivir este contexto, creemos que es el momento oportuno de afrontar nuevos desafíos, para todos aquellos que nos dedicamos a mejorar la experiencia de los consumidores de contenido y datos', concluyó Lassalle.



Matías Lassalle

Llega una nueva experiencia

diboxGO

dibox

red
Intercable

Promptlink presentó nuevas soluciones



David Mosquera

Promptlink Communications presentó este año su renovado portafolio de herramientas avanzadas para el monitoreo integral de redes, tanto para los estándares tradicionales DOCSIS y PacketCable, como también para las nuevas y crecientes redes de tecnologías FTTH (en particular, redes GPON).

El probado sistema de monitoreo integral CPM (Cable Plant Monitoring), se expande ahora con un módulo de PNM para el mantenimiento proactivo de redes HFC, y con una sofisticada y exclusiva aplicación para la detección y localización de ruido: el *Network NoiseHawk*.

Mientras el monitoreo convencional basado en SNMP muestra el estado de salud actual de la red, y alerta sobre las caídas de servicio, el monitoreo proactivo PNM permite descubrir las áreas de la red con imperfecciones o defectos que afectan sus parámetros críticos, antes de que se produzca degradación o cortes del servicio. Por su parte, el nuevo detector de ruido *Network NoiseHawk* ayuda en la rápida identificación y localización en la red del ingreso de ruido en canales de subida (upstream), totalmente por vía de software.

Al mismo tiempo, Promptlink detalla novedades de su línea de plataformas de pruebas automáticas para equipos terminales CPE de datos y video. Los exitosos bancos de diagnóstico para equipos de datos y telefonía IP: *CPEAtlas* y *CPEAtlas Mini*, continúan siendo una referencia en el mercado para recuperación en logística reversa de alto volumen. Particularmente, el *CPE Atlas Mini* resulta ahora una opción interesante para certificación de equipos, homologación

de nuevas versiones de firmware, investigación y desarrollos, y otros usos de baja escala. El software de pruebas *Atlas* soporta los estándares DOCSIS 3.1, GPON, xDSL, MoCA, IPv6, y permite probar todo tipo de equipo de datos y telefonía de banda ancha, incluyendo pruebas Wi-Fi de alta precisión gracias a sus cámaras de prueba blindadas. Adicionalmente, con el *CPE ATLAS* es posible actualizar el firmware de manera automática, como parte del proceso global.

Para diagnosticar decodificadores digitales de video (Set-Top Box), Promptlink ofrece el banco *STBTP* (Set-Top-Box Test Platform), el cual se puede configurar en versiones de baja, media y alta productividad, para el proceso de revisión y recuperación de equipos terminales de video.

Los bancos de prueba *CPEAtlas* y *STBTP* de Promptlink son universalmente utilizados por las principales operadoras MSO y por laboratorios externos, para optimizar sus procesos de diagnóstico y reacondicionamiento (refurbish) de equipos recuperados del campo.

La tecnología más avanzada para pruebas funcionales y actualización de firmware en terminales de Datos, Voz y Video



STBTP: Banco de pruebas para Set-Top Box
Procesa decodificadores de TV digital, para múltiples sistemas de video

CPE ATLAS: Banco de pruebas para terminales de Datos y Voz
Para terminales Cable Modem - EMTA - ONT - DSL - Enrutadores WiFi - AP

CPE ATLAS Mini: Versión reducida del CPE ATLAS
La opción adecuada para producción de bajo volumen, certificación y homologación de equipos CPE

Promptlink: proveedor líder de soluciones automáticas en alto volumen de producción, para logística reversa y recuperación de terminales.

Power& Tel: Crecimiento con Izzi, TotalPlay, Centro Telecom y American Tower en México

Más demanda por productos de Headend y wifi extenders

Sobre México en particular se expresó el VP sales de **Power & Tel**, **Paulo Da Silva**, junto a la gerente local **Nidia Tenorio**: 'México esta pasando por una situación muy dura con la Covid, pero para Power & Tel, como somos proveedores oficiales de **Izzi/Televisa**, estamos teniendo un volumen bien alto de ventas. Izzi está creciendo y poniendo muchas órdenes para extender la red de HFC en el país. También afortunadamente, otros proveedores e integradores como **Centro Telecom**, **Totalplay** y **American Tower** se mantienen muy ocupados y ayudando a que Power & Tel pueda tener en México su mejor país para el área de Latín America en 2020'.



Por su parte **Marcelo Zamora**, director regional de ventas de **Power & Tel**, destacó a PENSARIO que: 'Continuamos atendiendo a nuestros clientes con todos sus requerimientos incluyendo cualquier emergencia necesaria. Con la tecnología de video conferencia en realidad no hemos perdido el contacto permanente aunque ahora es virtual. Hemos aprovechado este tiempo para mantener a los ingenieros informados de las nuevas tecnologías incluyendo productos o soluciones que los puedan ayudar a mantener e incrementar su base de clientes.'

Y remarcó: 'Hemos visto un aumento en productos de headend para aumentar la capacidad debido



Paulo Da Silva y el equipo de P&T

a la alta demanda de ancho de banda. De igual manera, un aumento en productos residenciales como wifi extenders y gateways que sean fáciles de instalar al punto que no requiera asistencia física y así evitar cualquier contacto por parte de instaladores dentro del hogar'.

Merlin es el nuevo distribuidor de Canon en Latinoamérica

En diálogo con PRENSARIO, **Edson Marion** destacó la alegría y satisfacción que le produce anunciar que: 'Canon es la marca más nueva que se une a las representaciones oficiales de **Merlin Distributor**, para la línea Professional Video & Vixia'. Marion agregó: 'Además de ser líder del mercado, Merlin ha sido una de las empresas más respetadas en el mercado audiovisual, conquistando esta posición debido a los resultados que ha ido obteniendo a lo largo de los años, mostrando un crecimiento sostenido en ventas y logística, entre otros objetivos alcanzados que permitieron ese logro. 'Esta alianza muestra la reputación y credi-

merlin
DISTRIBUTOR

Canon

bilidad de Merlin en el mercado. Calidad en los procesos y agilidad en el servicio son características intrínsecas de la empresa y los profesionales saben que encuentran estos servicios en nuestra empresa'. Sobre el objetivo de la alianza entre Merlin y Canon, el ejecutivo dijo: 'Esta nueva alianza tiene como objetivo beneficiar directamente a miles de profesionales y minoristas del segmento audiovisual en América Latina y demuestra la relevancia que tenemos hoy en el mercado. Además de los criterios ya desatados, **Merlin** siempre ha tenido seriedad y compromiso con el mercado profesional, cualidades que también son reconocidas



Edson Marion

y aplicadas por Canon', finalizó Marion. Las operaciones comerciales de Merlin Distributor como distribuidor de Canon para Latinoamérica ya están en operación y promete agilizar todos los procesos de compra y venta de la línea Canon Professional Video & Vixia.

Canon refuerza su oferta cinematográfica con la EOS C300 Mark III

Canon lanza al mercado dos novedades dirigidas a la producción audiovisual: la nueva cámara **EOS C300 Mark III**, con un nuevo sensor CMOS DGO (Dual Gain Output) Súper 35 mm 4K, y el objetivo zoom CN10X25 IAS S, un cine-servo 8K, con un zoom 10x (25 mm - 250 mm), una gama focal excepcionalmente amplia y la posibilidad de llegar hasta los 375 mm si se utiliza el multiplicador óptico 1,5x incorporado.

Basándose en la **EOS C300 Mark II**, lanzada en 2015, la EOS C300 Mark III está equipada con el nuevo sensor DGO, que

mejora los resultados HDR superando los 16 pasos de rango dinámico, un diseño configurable (similar al de la EOS C500 Mark II lanzada el año pasado), así como la capacidad de grabar hasta 120 fps en 4K en Cinema RAW Light o XF-AVC, la cámara es adecuada para distintos

tipos de producciones desde documentales a anuncios televisivos, así como videos corporativos y series dramáticas.



es leído con dos niveles de amplificación diferentes, uno alto y otro bajo, que luego se combinan para crear una imagen única. La ampliación más alta de la lectura se optimiza para captar detalles claros y nítidos en las áreas más oscuras, mientras que la ampliación más baja de lectura se optimiza para captar detalles en las zonas más luminosas. Cuando se combinan, con precisión a nivel de píxel, los detalles y las calidades en las áreas de altas luces y con poca luz de la imagen se mantienen y se mejoran, lo que permitirá a los profesionales conseguir un rango dinámico mucho más alto, de hasta más de 16 pasos.

Sensor DGO

La primera cámara de Canon en incorporar un sensor DGO, un sistema de imagen de nuevo desarrollo que ofrece una calidad de imagen clara y nítida con poca luz, así como unas capacidades de captación HDR superiores, con la EOS C300 Mark III los profesionales podrán realizar grabaciones HDR más espectaculares que nunca. Cada uno de los píxeles del sensor



WireTech



Proveedor Integral de Redes HFC y FTTH

Con mas de 15 años en el mercado

Prevail
CATV

SOFTTEL

delight

YOFC
Smart Link Better Life.

OPF
Optical Fiber Solutions

LONGXING

Guangtai®

TFC Amphenol

ZP

Grandway®

DATA

Opticlink

Acompañamos el cambio tecnológico



/Wire Tech s.a



/@Wire Tech



Casa Central Buenos Aires

+54 11 4709 6650
+54 9 11 2013 0683

ventas@wiretechsa.com.ar



Sucursal Cordoba

+54 0351 476 0908
+54 9 11 5249 9568

sucursalcordoba@wiretechsa.com.ar

www.wiretechsa.com.ar

Lindsay Broadband promueve a Jonathan Haight

Y se asocia con Accelleran y Cogeco

Jonathan Haight quien anteriormente fuera vicepresidente de **Lindsay** en el sector de Ventas y Desarrollo de Negocios de EE. UU., fue promovido a VP sénior de desarrollo comercial mundial y continuará supervisando el mercado de EE. UU. Entre sus tareas Haight se encargará de expandir las asociaciones estratégicas mundiales, incursionar en nuevos mercados y la exploración de nuevos productos.

Antes de unirse a Lindsay, ocupó una variedad de roles en **EGT**, incluyendo Director de Ventas Corporativas, Gerente de Cuentas de MSO y Director Regional de Ventas para el Nordeste. Antes de EGT, Jonathan ocupó puestos progresivos en Ventas e Ingeniería en Motorola, Scientific-Atlanta, Barco-Net y Cheetah Technologies. Además de la gestión de ventas, Jonathan también trae consigo una formación en ingeniería de redes y gestión de proyectos.

'Promover Jonathan es el último paso en el continuo crecimiento y expansión de Lindsay Broadband', dijo **David Atman**, presidente. Y agregó: 'Jonathan ha estado con Lindsay durante 13 años enfocándose en aumentar la exposición y las ventas de los productos de Lindsay en todo EE. UU. Durante su mandato, las ventas aumentaron, con un crecimiento constante de ingresos año tras año en el mercado MSO. Su gran experiencia continuará convirtiéndolo en un miembro valioso del equipo a medida que continuamos expandiendo nuestro desarrollo de productos impulsados por los clientes de tecnologías de próxima generación y soluciones de red'.

Asociación con Accelleran y Cogeco

Lindsay Broadband y **Accelleran** anunciaron que **Cogeco Communications Inc.** está probando su solución de celda pequeña **LBSCS-A1-EA** de una sola caja para

implementaciones LTE a través de redes HFC con Backhaul de DOCSIS.

Lindsay Broadband y Accelleran se han unido para ofrecer una solución de una caja que comprende una celda pequeña LTE que opera en la banda de 3.5 GHz (42), un módem DOCSIS 3.1 reforzado industrialmente y un sistema de suministro de energía protegido contra

sobretensiones (cable de 40-90 VCA que en la entrada de la planta se convierte a DC y PoE).

Esta solución generalmente está destinada a implementaciones en escenarios empresariales, públicos urbanos y suburbanos para complementar la cobertura macro con capacidad focalizada adicional, o como una red de una sola capa, ultradensa, de solo una celda pequeña.

'Lindsay Broadband y Cogeco han tenido una relación de trabajo desde 1990, incluida la primera implementación de DOCSIS Wi-Fi® montada en una cadena canadiense en 2005. La experiencia en diseño e ingeniería de Lindsay en combinación con la tecnología de radio y software de Accelleran ha resultado en la capacidad de producir una solución de celdas pequeñas alimentadas por plantas HFC, fácil de implementar y fácil de usar para los técnicos', dijo David Atman, presidente de Lindsay Broadband.

Y agregó: 'La estrategia de puerta de enlace de red de alimentación y celdas pequeñas de Lindsay ha proporcionado una solución rentable para los operadores de cable desde 2015. La integración de la radio Accelleran permite a los operadores utilizar la infraestructura existente para



David Atman, presidente de Lindsay Broadband

un nuevo ROI en una vivienda'.

Por su parte **Marie Ginette Lepage**, Vicepresidenta de Soluciones e Innovación Inalámbricas de Cogeco dijo: 'Cogeco se esfuerza por proporcionar una experiencia excepcional al cliente, y siempre estamos buscando formas de aumentar nuestro alcance geográfico y expansión en nuevos segmentos del mercado de telecomunicaciones'

'Este ejercicio, realizado con Lindsay Broadband y Accelleran, es otro paso en nuestro camino para ingresar al mercado inalámbrico', añadió.

'Estamos muy emocionados de ver el resultado de esta colaboración con Cogeco y Lindsay Broadband en un despliegue de células pequeñas LTE muy enfocado en una red de cable que permitirá la entrega de servicios inalámbricos fijos y futuros móviles a través de una infraestructura HFC', comentó Frédéric Van Durme, CEO de Accelleran.

Añadiendo: 'En 2012, Accelleran se propuso elevar el nivel de calidad en la industria de celdas pequeñas y sus soluciones de software RAN / vRAN de celdas pequeñas, los productos de la serie E1000 y la nueva Inteligencia de interfaz abierta RAN de dRAX muestran lo que podemos hacer para la industria ahora con 4G, y en poco tiempo, con 5G también'.

Soluciones Ópticas

desde el Headend hasta el Cliente



LINDSAY BROADBAND

Lindsay Broadband ofrece soluciones ópticas costo efectivas de extremo a extremo para FTTx, RFoG, y xPON. Algunos productos resaltantes se listan más abajo. Visite nuestro sitio web para ver la lista completa.

Como líder tecnológico, Lindsay ofrece servicios de ingeniería, diseño, soluciones personalizadas y entrenamiento como complemento a nuestro portafolio de productos ópticos.

Soluciones Destacadas



Plataforma Óptica de Acceso para el Headend (LB-1000)

- Para arquitecturas HFC, RFoG y superposición de video sobre PON
- Chasis de alta densidad de 3RU con 18 ranuras para insertar módulos de diversas aplicaciones
- Módulos "plug & play" intercambiables en caliente con funcionalidad de configuración automática
- Bajo consumo de potencia garantiza ahorros en OpEx
- Fuentes de poder redundantes con funcionalidad para compartir la carga
- Pantalla táctil TFT para el monitoreo local de parámetros



Amplificador EDFA con WDM para Combinar PON (LBAP-2000H)

- Disponible en una variedad de potencias de salida óptica y múltiples puertos
- Opción con entrada óptica de 1550nm redundante
- Opción con fuentes de poder redundantes
- Pantalla táctil multifuncional permite monitorear parámetros, alarmas y cambiar configuración

Mini Receptores Ópticos para FTTH (Serie LB-150A/P)



- Modelos activos y pasivos con puerto de paso-directo PON para soportar la superposición de GPON (1490 y 1310 nm)
- Tamaño compacto y costo efectivo de alto desempeño
- Amplio rango de entrada óptica en el modelo pasivo

Manteniéndote Conectado. Tecnología Robusta. Desempeño Garantizado.

www2.lindsaybb.com/poptica | info@lindsaybb.com | +1.705.742.1350

Soluciones Energía, RF, Ópticas y Servicios de Valor Agregado

Gerard Kim de EKT: 'Trabajamos y apoyamos más que nunca a los clientes'

PRENSARIO tuvo la oportunidad de repasar con **Gerard Kim**, Director de Ventas de **EKT** en Latinoamérica, las tendencias en el mercado y cómo la empresa manejó la situación frente a la pandemia: 'Es difícil decirlo en pocas palabras, pero definitivamente hay más y más demandas en **Android TV**. Y al mismo tiempo, los grandes operadores de DTH están ansiosos por reemplazar su legado con una experiencia más avanzada a un precio asequible. Lo tercero que vemos es que **RDK** está haciendo ruido en el mercado. Todavía no tanto en LatAm, pero creemos que, debido a la disponibilidad de aplicaciones y a que el cliente tiene el control total de la solución y sus datos, entendemos que obtendrá mucha más atención en el corto plazo. **EKT** es excelente para cubrir estos segmentos del mercado'.

Haciendo énfasis en la tendencia que

presenta **Android TV**, Kim sostuvo que: 'La gente habla mucho de eso. Pero, en mi humilde opinión, elegir **Android TV** no será suficiente para diferenciarse de los competidores. Como el sistema operativo en los dispositivos móviles no es un factor decisivo en la elección del teléfono móvil, los operadores que eligen **Android TV** deben pensar más en cómo diferenciarse'.

'Con la situación actual de la pandemia de COVID-19, y el aislamiento social en la mayoría de los países, las empresas tuvieron que tomar medidas de precaución y buscar formas para poder manejarse con los clientes. Por el lado de **EKT**, Kim señaló: 'Nuestros empleados se encuentran por todas las zonas horarias del mundo. Esto significa que muchos de ellos están trabajando desde casa, excepto los ingenieros que necesitan trabajar juntos en una oficina. Nuestro sis-



EKT, Gerard Kim y Minjoung Kwon

tema **STB remoto** nos permite ejecutar pruebas desde nuestros hogares en la red real. Este invento de nuestros ingenieros ahora juega un papel aún más importante en nuestras implementaciones'.

Con la situación generada por la pandemia, **EKT** realiza llamadas conferencia semanalmente o quincenalmente con clientes y socios, para que sigan sintiéndose satisfechos con el apoyo de **EKT**: 'Estamos acostumbrados a trabajar juntos y ahora estamos utilizando esta forma de trabajar también con nuestros clientes, incluso más que nunca' destacó Kim.



USTED. NOSOTROS. JUNTOS.

Hacemos que la comunicación suceda.

Broadpeak: Celebra 10 años con su mayor desarrollo regional

Suceso de su Multicast ABR y expectativas con el nuevo S4S

En este tan desafiante 2020, se cumplen los 10 años de **Broadpeak**, que se festejarían en la IBC. Sus 10 años llegan en el mejor momento comercial y de mayor desarrollo de sus productos, pues pese a lo grave de la crisis sanitaria: 'Broadpeak está en el corazón de las necesidades, pues se intensificó el tráfico de internet en todas partes y las empresas tienen que buscar optimizar su infraestructura de streaming', destacó el director para Latinoamérica y Europa del Sur, **Arnault Lannuzel**.

El año pasado **Broadpeak** creció más del 30% en volumen de negocios, y la misma tendencia se ve este año que empezó con un 125% de crecimiento en el primer trimestre comparado con el mismo período del año pasado. Además, la compañía contrató más de 50 personas en el 2019.

Es importante destacar que de esa facturación un 40% viene de Latinoamérica.

Hubo 20 clientes nuevos y más de un tercio de eso en la región, remarcó **Lannuzel**. **Arnault** partió con la compañía también hace 10 años para abrir la región y ahora cuenta con un equipo grande de 10 personas, tras un crecimiento de 600% entre 2018 y 2019.



Éxito total del Multicast ABR

Durante la cuarentena se intensificó el trabajo, sobre todo por un gran éxito como el **Multicast ABR**, que permite manejar los picos de tráfico de video: 'Broadpeak lo desarrolló en el 2012 con el nanoCDN™, ahora el DVB creó un comité para estandarizarlo. Eso nos posiciona también frente a la competencia, remarcó **Arnault**. El nanoCDN Multicast ABR tiene 12 clientes comerciales, lo manejan desde redes de cable a redes de FTTH, y contamos con 4,9 PoC (Pruebas de concepto) en el mundo.

Ahora llegó el momento de la explo-

sión del **Multicast ABR** en Latinoamérica. 'Muchos se interesan y lo ven como una solución confiable de optimización, viendo lo que está pasando hoy. Tenemos PoC en grandes operadores de Argentina y de Brasil; también penetraron en la región con **América Móvil** en Claro Perú y Chile, y además están en **Sky** de Brasil.

En México trabaja con **Megacable** en un gran proyecto con **Multicast ABR** en red de cable y fibra, y también de **Total Play** para la parte de **CDN** y **Origin Packager**.

Nueva solución de Ad Insertion

También lanzó un nuevo producto *ad insertion*, que ya está vendido y desplegado y es un nuevo servidor para la manipulación del manifiesto para **OTT**.

Broadpeak siempre busca ser lo más abierto con el ecosistema de alianzas y por eso está integrado con varios proveedores de servidores de publicidad en esta solución.



Para más información:

www.ptsupply.com



Contáctenos al:

1-800-238-7514



Via email:

marketing@ptsupply.com

CONVERGENCIA 2020 SHOW.MX 01 • 02 • 03 • SEPTIEMBRE 2020 DIGITAL

[01 • 02 • 03 DE SEPTIEMBRE]

CONFERENCIAS, WORKSHOPS Y PANELES EN VIVO
NETWORKING REAL CON VISITANTES Y PATROCINADORES

¡REGÍSTRESE AHORA!
CÓDIGO ESPECIAL CSMXINVITADOPRENSA

MEDIA PARTNERS

Newsline Report BROADCASTER Merca2.0 Prensario

PRODU Señal News TV NEWS TVLATINA TVMAS

CONECTAR | INNOVAR | INSPIRAR

EKT



we will hook you up with
**winning
MIDDLEWARE**



we will hook you up with
**the best
DESIGNS**



we will hook you up with
**leading
CAS/DRM**



**THIS IS THE TIME TO CHOOSE
SOMETHING THAT WORKS**

EKT - pre-integrated with the marketleaders
ready to deploy remotely

WAT | Working
Apart
Together

Livertv
Quality DVB/ISDB-T by EKT

RDKtv
Connected & Integrated by EKT

Linuxtv
Connected & Integrated by EKT

Androidtv
(Hybrid) platform by EKT

for the best set-top box, visit us on:
WWW.EKT-DIGITAL.COM