



Maximice el potencial de su red
para los usuarios del futuro



COMMSCOPE®

SEPTEMBER 2020 | AÑO 29 | # 390

Prensario *Internacional*

www.prensario.net

PAY TV • OTT • STREAMING



#gotContent?

A NEW ERA OF DISRUPTION



INSIDE SWITCHER
powered by streamann

Prensario
EXPO

IBC VIRTUAL:

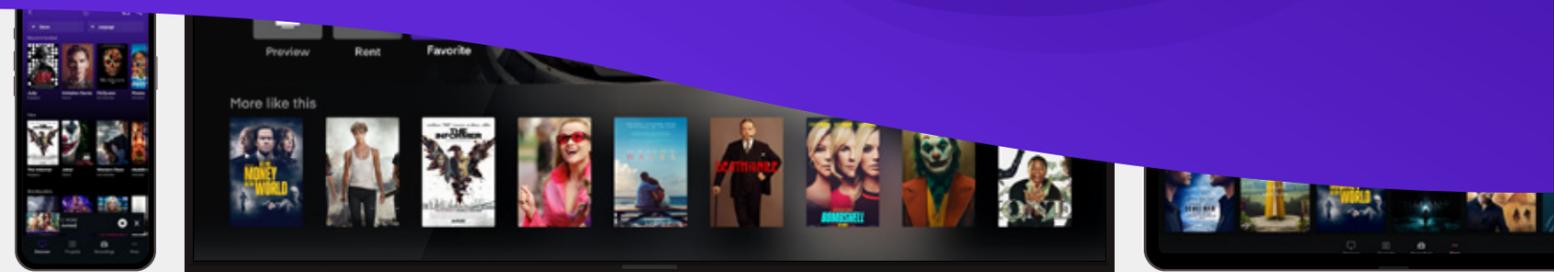
- OPORTUNIDADES DE LA PANDEMIA
- LBS: CTOS, GERENTES TÉCNICOS Y DE OPERACIONES

VIRTUAL IBC • OPPORTUNITIES DURING THE PANDEMIC • LATIN BUYERS SURVEY



CONOCE STRATOS. UN SUPER PAQUETE UNIFICADO DE TV EN LA NUBE PARA ENTREGA IPTV/OTT Y DVB-HIBRIDO

Stratos es una nueva colaboración en la nube entre Nordija, EKT y Verimatrix. Con Stratos le facilitamos la elección de su próxima plataforma de TV y VOD. Equipado con un paquete completo de interfaces de usuario detectables, administración de contenido simple, un conjunto completo de funciones de usuario, sistemas de seguridad líderes en el mercado y decodificadores de calidad premium que permiten ser personalizados a su gusto y lanzarlos en cuestión de semanas.



- RICHO EN CARACTERÍSTICAS
- LANZAMIENTO EN SEMANAS
- PRECIOS BASADOS EN EL SUSCRIPTOR
- NO HAY VENDEDOR LOCK-IN
- CONTACTO DE PUNTO ÚNICO

¿ESTÁ LISTO PARA LANZAR SU SERVICIO DE TV?

Con Stratos puede lanzar su nuevo servicio de TV en unas semanas. Stratos es una plataforma preintegrada y con todas las funciones listas para conectar su contenido de TV y VOD con los espectadores. Administre su contenido y suscriptores, permita que los usuarios vean televisión en cualquier lugar, en cualquier dispositivo y ayúdelos a descubrir contenido de interés más rápido.

Visite stratos.tv



| EDITORIAL |

Lanzamos IBC Virtual de Prensario apoyando el IBC Showcase

Tras el éxito de las ediciones anteriores, encaramos aquí el tercer emprendimiento de revista digital + expo virtual (en www.expoprensario.com), en el espacio de tiempo en que hubiera tenido lugar la IBC en Amsterdam, y que hoy cuenta con el *IBC Showcase Virtual* oficial entre el 8 y el 11 de septiembre. Nuevamente como en el caso de la *NAB virtual*, tenemos aquí la función de mostrar a los clientes de Latinoamérica, los lanzamientos y eventos virtuales que realizarán las marcas y fabricantes estos meses. Haciéndolos participar directamente con sus reportajes en el home, y en los newsletters e email blast, que durarán desde el 7 de septiembre hasta el 25, pero con un efecto promocional que se extenderá a octubre. Este nuevo formato digital de revista más expo, por varias semanas, es una solución superadora para la pandemia, y también lo consideramos una evolución del servicio de Prensario que vino para quedarse. Comenzamos junto al *IBC showcase* oficial, que tiene como pilares el *Daily* de la IBC —que

siempre aporta mucho contenido—, y las comunicaciones concretas de las marcas (aparecen destacados *Mediakind*, *Canon*, *AWS*, *Google*, *Arri* y *SynaMedia*) y los paneles en vivo, abocados a temáticas muy actuales como la producción remota en 5G, el nuevo mundo de los medios en lo que hace a deportes y un fuerte foco en la Nube. Además, hay nuevas iniciativas de IBC como *The Acceleration program* que incluye proyectos rápidos, colaborativos y abiertos para desafíos actuales. Pero nuestra agenda —ver recuadro—, como las acciones de la mayoría de las marcas, va mucho más allá del showcase e incluye a los eventos que hacen nuestros anunciantes como *Sony PSLA* (el 2 de septiembre), *Dalet*, *Ross*, *Verizon*, *Verimatrix*, *EKT*, *Broadpeak* y *VSN*, entre otros. Esos eventos tendrán especial apoyo con un espacio dedicado en la misma web www.expoprensario.com. En adición a todo eso, sumamos a nuestros grandes colegas de *Dataxis - NexTV* de *Ariel Barlaro*, incluyendo sus webinars de septiembre con valiosos tópicos que enriquecen a nuestro expo virtual.

Prensario's Virtual IBC

Prensario's Virtual IBC is a virtual platform designed to offer the broadcast and telecommunications industry an online way to communicate with the Latin American broadcast stations, OTT's, telcos, Internet providers and other enterprises related to image and sound production, as well as its management, storage and distribution during the Covid-19 pandemic. This is the third online platform so far offered to the industry after the pandemic disrupted the existing communication channels. It features a new format of digital magazine, a virtual exhibition (at www.expoprensario.com) and three weeks of cross promotion resources including newsletters to discuss the major issues at stake, and email blasts announcing the launching of their new products and services.

As through the *Virtual NAB* in April, we offer equipment and software providers, distributors and representatives an opportunity to communicate with their existing Latin customers, currently unable to travel to Amsterdam, their product and service releases, as well as news and virtual events supporting their brands that will be held. At the same time, the Latin American customers will be able to participate actively, through

interviews, letting know their needs and expectations, as well as being able to select, among the providers, those that suit their needs best.

We fully support the official *IBC Showcase* (Sept 8-11), with its Daily news, brand showcases and live panels such as *5G remote production* and *the new world of Sports media*. The *IBC Acceleration Program* for new open projects is another major contribution by this organization.

Our Virtual IBC platform is being launched as a complement to the IBC Showcase, supporting and promoting, during and after it, the virtual events of relevant industry providers such as *Sony*, *Dalet*, *Ross*, *Verizon*, *Verimatrix*, *EKT*, *Broadpeak* and *VSN*, among others. They are given due prominence at our platform and will have a special space in our landing page www.expoprensario.com.

In addition, we are proud to be able to open to our visitors access to all the webinars by our colleagues of *Dataxis - NexTV* during September, discussing important issues at this stage of the industry. This series of idea exchanges will also enrichen our virtual platform Expo.

Agenda Prensario – Virtual IBC /Sponsors/webinars

Septiembre 2
Sony PSLA presenta su evento digital "Rewrite the future". La compañía ofrecerá contenido exclusivo, incluidos seminarios web en vivo, historias en video de clientes y anuncios de noticias, medios y producción de transmisiones en vivo.

Septiembre 3
Dataxis presentara un panel exclusivo del Mercado de OTT lineal y VOD con publicidad. Integrado por: Gustavo Marra (Seachange), Eduardo Peniche (Dish Mexico), Pablo Greco (Turner Chile), Luis Manuel Torres (Movistar Perú) y Jonatan Fasano (Grupo America). Sponsor: Seachange

Septiembre 7
Lanzamiento de Prensario IBC Virtual en www.expoprensario.com

Septiembre 8-11
IBC Showcase – El evento oficial de IBC incluirá noticias diarias de la industria, exhibición de expositores y una serie de programas en línea para asistir virtualmente. Podes registrarte acá: www.ibc.org/ibcshowcase

Septiembre 8 (Dos meses)
Dalet Pulse Online - Virtual IBC Series: Un evento especial en línea que brinda a los asistentes la oportunidad de interactuar con el equipo de Dalet, conocer sus últimas innovaciones y lo que tienen en sus horizontes.

Septiembre 10-11
APAC Summit

Septiembre 14 – 25
VSN Wired – en su segunda edición, el evento digital incluirá las últimas novedades de producto de VSN, se podrá conocer más a fondo sus soluciones y charlar con expertos sobre las necesidades particulares para cada empresa. Consulta su calendario:

Septiembre 15 – 8 Semanas/weeks
Ross Live 2.0

Septiembre 17
Dataxis presentara un panel exclusivo sobre la transmisión pirata de deportes en vivo como discusión. Integrado por: Alejandro Mercado (PX Sports), Matias Rivera (Fanatiz), Gustavo Lerner (Verimatrix) y Pedro Freire (TyC Sports). Sponsor: Verimatrix

Septiembre 22
Verizon, en su webinar las tendencias OTT y Estrategias para el futuro del streaming. Integrado por Colin Dixon, analista jefe y fundador de nScreenMedia, y Darren Lepke, director de productos de video de Verizon Media. Podes registrarte acá: <https://www.verizondigitalmedia.com/webinar/ott-trends-and-solutions/>

Septiembre 24
Dataxis presentara un panel exclusivo sobre los cambios en las transmisiones deportivas en la Pandemia. Integrado por: Gabriel Baños (Flowics), Andrés Nieto Serpa (Claro Sports), Ingrid Garibay (TUDN México) y Francisca Mora (Turner Chile). Sponsor: Flowics.

Para más info y Registro: <https://dataxis.com/webinars/the-changing-face-of-sports-broadcasting-in-the-pandemic-era/>

Septiembre 29
Dataxis presentara un panel exclusivo sobre el boom de banda ancha y los nuevos servicios de transmisión de TV pirata. Sponsor: iRdeto.

Para más info y Registro: <https://dataxis.com/webinars/latin-american-broadband-boom-and-new-pirate-tv-streaming-services/>

Septiembre 30
Dataxis presenta un panel exclusivo sobre el éxito del servicio de video a través de la agregación de contenido y el delivery multipantalla – Sponsor: Amino.

Para más info y Registro: <https://dataxis.com/webinars/video-service-success-through-content-aggregation-and-multiscreen-delivery/>

Octubre 22
Broadpeak Open House



2020: The first IBC of its kind

The Covid-19 pandemic has posed a tremendous challenge on the broadcast and telecommunications system. It has especially affected its business meetings, which for decades have been the subject of an ironic paradox: an industry devoted to remote communications has been meeting in person to keep the business alive and developing.

Well, no more. Or, at least, future meetings will be one of several ways to trade deals, even assuming that the current health hazard will be effectively neutralized by a vaccine. The point is that many people have found that they may assist to multiple gatherings around the world in a given week, without moving from their office, even their home. This not just about traveling, spending days and nights at hotels, aircraft and airports... it's about choice. Why it didn't happen ear-

lier? The answer is: because there was not enough data about the different purchasing options to help develop educated decisions.

Of course, there is an aspect that virtual meetings cannot solve: as any other business, at the end of the day it's about people establishing and maintaining a relationship. But, to the Latin American industry professionals, attending trade fairs in Europe has been always expensive and exhausting. Therefore, the ability to get in touch in a couple of days with a larger number of equipment and software providers will allow better vendor choices or getting better deals from their existing providers. To manufacturers, distributors and exporters, these virtual gatherings will help them gain new customers and expand into markets that, while potentially profitable, have been traditionally too expensive or difficult to conquer.

The billion dollar question is, of course: What will happen when things return to normal? The most probable answer is that there will be a mixed "new normality", probably a combination of the "old" pre-pandemic state of affairs and a "new" reality where additional data is available about the availability of product and the behavior of markets. This "new" state of affairs will call for business offers better attuned to the perceived needs of the buyer, courtesy of algorithms inherited from Google, Netflix, and the other prevailing 'data miners'. For instance, Parrot Analytics is already offering television and streaming content producers a subscription service that allows them to become instantly aware of the major programming trends at the major world markets. This data has been traditionally provided by consultants and well-attended opening sessions at certain television industry trade fairs. These trade fairs will continue to exist, but will not continue being the only way to



Nahuel Villegas, Sydney Lovely y Steven Stubelt, de Grass Valley, con Jorge Notariani, CTO Disney LatAm, y Fernando Castalani, Director Eng y Ops en ESPN Brasil

start and maintain a business relationship.

Will trade shows suffer from this? Not necessarily. On the one hand, they will evolve to fulfill the needs of thousands of additional sellers, distributors and buyers that in the past have been unwilling or unable to pay the expenses related to traveling and attending a far-away conference, yet have a bright new idea to solve existing problems or expand the approach. For instance, eSports is a particularly intriguing field where most of the goals have yet to be achieved and potential gains are gigantic. Remote broadcasting, which through Augmented Reality allows people living in different places to be capable of being part of a seemingly seamless reunion at a virtual studio, will open new avenues to journalism and trade show, without the disturbing current screen division. Music artists will be able to stage shows on a worldwide level though improved hologram technology, as forecasted at a "Black Mirror" episode. And this is only the beginning of a long list of experience-enhancing ideas, that will bring back young audiences to an oncoming version of "event television", combining linear and streaming multiple-platform venues.

The Latin American viewpoint

Leaving aside the format issue, hardware and software manufacturers, producers and distributors exhibiting at IBC this year will be mostly interested in the short-term demand. Compared to the 2019 scenario, few things have changed in the overall picture. But, priorities have been strongly affected by the Covid-19 pandemic and its effects on the economy at all the nations within the region. An interesting Webinar held last month with top technical executives at broadcasters from Mexico, Colombia, Brazil



Alejo Smirnof, de Prensario, y Raimundo Barros, CTO de empresas Globo



Mariano y Domingo Simonetta, de SVC



Ernesto Mares de Televisa, Luis Padilha de Sony, Elías Rodríguez de Grupo Televisa, con Carlos Zambrano y Alvaro Calandra de Adobe

and Argentina unveiled a common worry: advertising billings have fallen and money inflows are now affected. This has resulted in multiple administrative decisions curbing all capital expenses not considered necessary to maintain operation. The speakers at the virtual conference acknowledged that they had started moving towards an emergency operation since the pandemic emerged, first in China and then in Europe. This somewhat softened the disruption, but these purchasing restrictions will be certainly affecting the business volume at the conference, with some exceptions: equipment and software required for remote operation. Another paradox is that the pandemic has forced most people to stay home, which has resulted in a surge on streaming content consumption, as well as linear television being watching up around 33%, a blow to those crystal ball readers that had eagerly forecasted the decline of pre-formatted channels.

There are a couple of additional winners: the aforementioned eSports is a business that will eventually grow to become available at all platforms. But, to be successful, players must enter it now, instead of waiting for general recognition of this trend. And, a clash with live sports for audience loyalty (and therefore rights market value) is not off the table, turning even more complex the situation.

5G

While all industry players and some government officials understand the urgent need for better communications, Latin America is not moving as fast of others in the world towards this development. Chile appears to be at the front and looks like the first country to implement the technology, but the conflict between the U.S. and China concerning certain aspects of how 5G will be deployed --and who will the major providers be-- appears to be, at this moment, a procrastination factor.

Unlike in other parts of the world, most

Latin American governments have not urged a massive application of telecommunications as a way to improve the population living standards, beyond a massive deployment of mobile phones in practically all the nations and prepaid plans for low-income people who cannot afford intense use aside from sending text or WhatsApp messages. Nations such as Argentina, Peru and Colombia have invested billions of dollars in trunk fiberoptic connections, while Mexico has transformed a CFE (Federal Electricity Commission) data network into a carrier licensed to a private entity, but there are still large parts of these countries without proper connectivity. The Covid-19 pandemic has not helped to turn these investments into a sensible improvement of broadband availability for isolated regions; a recent decision by the Argentine government labeling telecommunication as "public services" and freezing their rates until December has not helped, either.

Mobile

This lack of efficiency concerning mobile telecommunications may have been one of the reasons why Spanish Telefónica, operating under the Movistar banner, decided to sell its operations in most Latin American countries, with the exception of Brazil. In Mexico, leader America Móvil is under fire from various public opinion influencers, which years ago celebrated an effort by the previous government to slash America Movil's market share. This move has failed because no competitor --among them Telefónica and AT&T-- have been willing to invest massively in such a venture. At the same time, it moved the Carlos Slim-controlled telco to switch investments to Brazil. This has been a double-whammy for the Mexican current government, which also inherited a premature conversion of broadcast TV to digital that has freed spectrum whose current application is not visible enough to be politically profitable.



Gran reunión final de BVS en la Hamburguesería Burger n Beer con clientes VIP de Argentina y Uruguay



Rosalvo Carvalho y Marcelo Blum, de Videodata, representando a Haivision con Carlos Cruz, de Claro Brasil

Broadcasting

In Brazil, Argentina and Uruguay, broadcasters now offer digital transmission versions but too large parts of their population are still reached through analog means. The good news is that most operators have digitized their internal operation and, under the new circumstances, will need to buy additional equipment for remote transmissions and the other changes forced by the pandemic. It is expected that 2021 will witness the return to investment, as the economy in the region starts a comeback. But, it is also true that this sea change in attitude will be cautious and slow. As in the rest of the world, it is expected that the wide availability of a vaccine for Covid-19 will be the turning point towards a return to the "new normality", a state of affairs with a lot of aspects difficult to guess at this time.



Gabriel Basabe con su equipo de Turner en IBC. Esteban Raifo, VP Digital Media & Products, Laura Puricelli Sr. Director Channel Operations, y Santiago Pianciola, Digital Products.



José Francisco Valencia, de EPTV Brasil, Rafel Castillo de TVU y Felipe Andrade, de CIS Group



Pablo Mascitelli y Maxi Cabrera de Torneos de Argentina



Alejo Smirnof, de Prensario, Eduardo Bayo, de Artear y Diego Poso de FM 100

Grupo Globo quiebra el paradigma y crea Globoplay + Canais Ao Vivo

El nuevo paquete que comienza a ser comercializado en septiembre, 'trae toda la experiencia de consumo lineal de los canales Globo a un entorno único, además de todo el portafolio de Globoplay', afirman desde la empresa. Con esta innovación tecnológica y nueva estrategia de ventas, Globo pasará a vender de forma directa sus señales de TV paga sin que los usuarios precisen de contratar el servicio de una operadora.

Así la plataforma de OTT, Globoplay, ofrecerá a sus usuarios un paquete de canales de TV paga empaquetados en su servicio de streaming. De esta manera, los actuales usuarios de la plataforma podrán adquirir y visualizar todos los canales de la antigua Globosat, que pertenecen al Grupo Globo, en

conjunto con la señal de TV abierta de Globo y el canal Futura, sumado a los contenidos de VoD que ya están disponibles por streaming.

Raymundo Barros, director de Tecnología de Globo, afirma que esto es parte del proceso de la empresa. 'Estamos trabajando con partners para ampliar nuestra infraestructura CDN y llegamos en agosto de este año con 1 Exabyte de distribución, lo que equivale a más de mil millones de horas de consumo de video, casi 4 veces más que la cantidad de horas consumidas en el mismo período en 2019. En la práctica esto significa que hemos más que duplicado la capacidad de nuestro CDN, acercando nuestro contenido al consumidor en todo Brasil, utilizando la fuerza de la red de afiliadas como puntos



Raymundo Barros

estratégicos de distribución digital, ya que nuestras emisoras están presentes en las 123 mayores ciudades de Brasil. Además, se hizo una revisión de toda la arquitectura del software para que la aplicación pudiera sumarse a esta experiencia de consumo de los canales. Con esto, las personas en casa podrán tener la misma experiencia que tienen en la TV abierta en relación al cambio de canales'.

Record TV instala nuevo sistema de grafismo con realidad virtual

Desde o inicio de 2020 que Record TV trabaja en la implantación y desarrollo de una plataforma de estudios con realidad aumentada y escenarios virtuales con tecnología AVID Maestro y HDVG integrada a solución Unreal Engine de Epic, además del sistema de rastreo (tracking) de NCAM.

Los desarrollos están finalizados y en los

últimos días, **Andre Dias Arnaut**, Gerente de Videografismo de Record TV publicó una serie de vídeos desarrollados por su departamento de Design donde muestra cómo funciona la integración y desde hace algunos meses es utilizada en dos de los estudios de la emisora localizados en el barrio de Barra Funda, en São Paulo. La implantación das soluciones



Andre Dias Arnaut

fue realizada por CIS Group en dos estudios y en el departamento de gráficos de la emisora.

En 2021 las Smart TVs producidas en Brasil tendrán DTV Play incorporado

Medida implantada por el gobierno brasileño permitirá que hasta 2023 el 90% de los aparatos de televisión producidos en el país tengan incluido en su sistema el Perfil D del middleware de interactividad Ginga, también denominado como DTV Play.

Para **José Marcelo Amaral**, presidente del Fórum do Sistema Brasileiro de Televisión Digital Terrestre (Fórum SBTVD), el anuncio del gobierno es un reconocimiento al esfuerzo realizado por la entidad y los ingenieros de televisión del país que traba-

jaron durante varios años para desarrollar una nueva versión del Ginga y de esta forma tornarlo más moderno y funcional. 'El Fórum SBTVD demostró una vez más su vocación para desarrollar investigaciones y generar innovaciones en TV Digital abierta, promoviendo de esta manera una mejora en el servicio de TV que ofrece'.

'El DTV Play, el nuevo perfil obligatorio del Ginga, es el resultado', explica Amaral, 'del trabajo conjunto de diversos sectores académicos, radiodifusión, recepción,



José Marcelo Amaral

software, transmisión y el gobierno que del marco del Fórum SBTVD. Esta innovación, traerá un sin número de nuevos servicios para la población'

Televisa incorpora sistemas de trabajo remoto

Televisa incorporó, en el último tiempo, a sus activos, sistemas de captación, ingesta, colaboración y distribución de contenidos, como parte de la evolución tecnológica de la empresa, dijo a Prensario **Elías Rodríguez**, director general de Operaciones de la televisora mexicana.

'Llevamos mucho tiempo utilizando herramientas de este tipo, que favorecen trabajar de esta manera. Siempre buscamos las últimas tecnologías para mejorar los flujos de trabajo y Televisa siempre ha estado a la vanguardia en muchas cosas y en especial en lo que nosotros manejamos, como tecnología IP,

inteligencia artificial y todas las novedades que utilizamos, como el uso de la nube. Todas estas tecnologías que ya teníamos las estamos aplicando y nuevo no hay mucho, sino simplemente se han desarrollado las cosas mucho más rápido', mencionó el ejecutivo.

Recordó que la empresa en otros momentos ha incorporado adelantos tecnológicos: 'Por ejemplo, tan sólo en el Mundial de Fútbol Sudáfrica 2010 nosotros estrenamos por primera vez lo que le llamamos las webcams y no era más que una cámara utilizando todas las bondades de internet y todo mundo se sorprendía de cómo transmitir, buscaban la frecuencia



Elías Rodríguez

y no la encontramos y nosotros la utilizamos para hacer más eficientes nuestros flujos de trabajo'.

Rodríguez destacó que la utilización de entornos IP han actualizado la operación de la televisora: 'Fuimos desplazando las señales vía satélite por estas tecnologías en la parte de contribución y hemos probado todos, como LiveU, TVU y todas las marcas que están desarrollando estas tecnologías y las hemos probado y las hemos usado'.

TV Azteca apuesta a las ventajas de la nube



Pedro Carmona

TV Azteca cuenta con los recursos tecnológicos necesarios para continuar normalmente sus operaciones, 'por ejemplo, con el uso de dispositivos portátiles de captación de imágenes o el aprovechamiento de las ventajas de la nube', dijo a Prensario, **Pedro Carmona**, director de tecnología de TV Azteca.

'En este momento puedo decir que vamos muy bien, porque por un lado tenemos la fortaleza del talento y capacidad del personal que opera nuestra base de transmisión y en la parte de contribución y distribución tenemos una plataforma de personal altamente calificado', dijo.

Destacó el aprovechamiento de tecnologías móviles para la realización de coberturas noticiosas: 'Desde el punto de vista tecnológico, contamos con recursos muy actuales y arquitecturas novedosas en cuanto al proceso y manejo de las señales, que nos permiten capturar imágenes que no solamente se transmiten a través de las señales satelitales tradicionales, también a través de las mochilas que transmiten a través de redes de telefonía celular. Combinando todos los elementos con actividades que hacemos a través de IP, gracias a estos elementos podemos tener una cobertura remota muy completa y correcta'.

'En la parte técnica hemos modificado de manera muy importante nuestros flujos del manejo de señales con el advenimiento de las plataformas de manejo de video sobre IP, que al manejar todo en formato digital y el adoptar redes basadas en videos sobre IP nos ha permitido ser mucho más eficientes y más rápidos en la captura, distribución y contribución de nuestra señal', mencionó Carmona.

Multimedios: Se afianza en México como cadena nacional



Enrique Calderón y Guillermo Franco

Tras el gran crecimiento del Grupo Multimedios como cadena nacional en México y con sus filiales en Centroamérica, tuvimos la oportunidad de contar con las declaraciones de su director general **Guillermo Franco**. Acerca de la posición que ha alcanzado el Grupo Multimedios en México, Franco le remarcó a Prensario que: 'Hemos avanzado varias posiciones a pesar de no tener la cobertura de las cadenas nacionales. Llegamos al cuarto lugar en audiencias con una menor cantidad de repetidoras, eso es un gran mérito'. Hoy Grupo Multimedios está consolidado como cadena nacional llegando a más de la mitad de la población de la República Mexicana. Y van por más, pues el plan de expansión que han implementado en los últimos años sigue buscando crecer en base a afiliaciones y a TV de paga, lo cual no es menor, tras la gran experiencia que el grupo ya tuvo en su momento con **Cablevisión Monterrey**.

Incrementos de audiencia y expansión en otros países

Franco sostuvo que han tenido un incremento de audiencias, especialmente en los noticieros, que son una de sus fortalezas. Ellos están apostando muy fuerte en materia de programación de noticias, revista y entretenimiento en vivo, que debe hacerse de manera remota y eso también implicó una gran inversión para que, los periodistas y talentos trabajen desde sus casas. En lo tecnológico, hicieron fuertes inversiones que se ven también en todos sus centros de emisión. En cuanto a su señal internacional de Pay TV, destaca su penetración en USA para la gran población mexicana y latina general.

Izzi: Su oferta de video es más fuerte que nunca

Salvi Folch: 'Hoy somos agregadores de toda clase de contenidos'

'La oferta de video de izzi nunca ha sido más fuerte que ahora, ya que somos un jugador que siempre busca estar a la vanguardia' destaca en entrevista con Prensario su CEO **Salvi Folch** agrega: 'La forma en la que nuestros clientes utilizan el contenido ha cambiado de forma importante, quieren ver el contenido a la hora, en el lugar y en el dispositivo de su preferencia. izzi TV e izzi go han cambiado el juego y son muestras claras de la fortaleza de nuestra plataforma y oferta. Si antes éramos un agregador de canales lineales, ahora somos un agregador de toda



clase de contenidos, incluyendo contenidos no-lineales. Por ello los suscriptores de izzi pueden contratar en izzi TV diversas opciones como **blim, Netflix, HBO, Fox Premium, Starz Play, Acorn TV, Noggin, Quello** y muchas ofertas más. Debemos estar atentos a ofrecer todos los contenidos que demandan nuestros suscriptores. Hemos avanzado mucho, pero seguiremos innovando para mantenernos como referentes en la televisión de paga en México', remarcó. **Oferta mobile frente al OTT** 'izzi móvil es un nuevo servicio de telefonía



Salvi Folch, CEO de izzi

móvil, con una oferta muy atractiva para nuestros suscriptores. Al ofrecer datos ilimitados, nuestros usuarios puedan consumir video en sus dispositivos móviles, cosa que resulta muy difícil hacer con planes limitados.

Megacable: Todo el contenido de video en un solo lugar con Xview+

Construye también su red GPON

Megacable lanza en septiembre la versión 2.0 de **XVIEW +**, destacamos los comentarios de su Director General, **Raymundo Fernández**.

'Vemos con mucha ilusión el lanzamiento de nuestro nuevo servicio **Xview+**, que es la evolución de nuestra plataforma de video de nueva generación. Vamos a sorprender al mercado con funcionalidades que nadie tiene, como encontrar todos tus contenidos de todas las plataformas en un sólo lugar, a través de un buscador universal que además funciona con la voz y con calidad 4K'.

'Xview+ une todos los contenidos de video

en un solo lugar. La idea es contar con una experiencia de usuario atractiva, intuitiva y sencilla. Con **Xview+** los contenidos de los canales lineales, de las plataformas Premium como **HBO y Fox**, de las plataformas de streaming como **Netflix y Amazon**, se encuentran en un mismo lugar, en una misma experiencia, soportada por la alianza con **Google**, ya que nuestra plataforma corre sobre **Android TV**', destacó Raymundo.

Se viene la red de GPON

'Un efecto positivo de 2020, es que aseguaramos el desempeño de nuestras redes de



Enrique Yamuni y Raymundo Fernández junto al equipo técnico de Megacable cable HFC y Fibra óptica, logrando soportar una mayor demanda de consumo de ancho de banda de manera eficiente y observando una alta satisfacción de nuestros clientes. Ahora se viene la construcción de nuestra red Gponen las principales ciudades de Megacable' señaló Raymundo Fernández.

StarTV sigue creciendo con su "ola amarilla"

Lanzamiento de su Hub de contenidos

StarTV, el proveedor de televisión satelital mexicano sigue creciendo: 'StarTV con su "ola amarilla" llegó para quedarse, hoy contamos con un producto muy interesante; en la parte comercial ofrecemos los paquetes más económicos del mercado mexicano', dijo **Bruno Puneda**, director general de **StarTV** en dialogo con Prensario.

Y agregó: 'Por otro lado, hemos seleccionado nuestro contenido para que vaya

mejor dirigido al nicho que buscamos y sin canales de relleno. Técnicamente, también presentamos varias ventajas, nuestros decodificadores pueden grabar contenido y poner pausa en vivo sin costo y desde el paquete más económico. StarTV se ha posicionado como el operador "irreverente" del mercado de TV de paga, nacimos en enero de 2017, cuando nadie se lo esperaba y hemos ido creciendo de manera constante. Hoy tenemos



Bruno Puneda, director general de StarTV

antenas amarillas en el 82% de los 2,464 municipios del país'.

SOLUCIONES ESCALABLES DE VIDEO

- Cámara PTZ BRC-X400
- Micrófono IP MAS-A100
- Monitor Bravia Pro FW-55BZ35F
- Monitor Médico LMD-X2705MD
- Control PTZ IP RM-IP500
- Cámara Compacta PXW-Z90
- Optical Disc Archive ODS-D380U
- EDGE Analytics REA-C1000
- Switcher Compacto MCX-500
- Control Remoto de Cámaras RM-BP30

TOMA EL CONTROL DE TUS TRANSMISIONES

COMO UN PROFESIONAL

CON SOLUCIONES ESCALABLES DE VIDEO QUE SE ADAPTAN A TUS NECESIDADES

WWW.PRO.SONY



REGIONAL

Disney + llega a Latinoamérica en noviembre

Y potencia su trabajo remoto

El OTT de **The Walt Disney Company** generó una gran expectativa a nivel global, y Latinoamérica no fue la excepción. En vísperas de su llegada a la región el 17 de noviembre, **PRENSARIO** dialogó con **Jorge Notarianni**, CTO de **TWDC**. 'Nuestra prioridad es siempre preservar la salud y la seguridad de los empleados. Este punto fue desde el comienzo y se mantiene como prioridad para la compañía. Respecto a los negocios, además de seguir trabajando en nuestra oferta de canales lineales y experiencias, estamos enfocados en el desembarco de nuestro servicio de streaming, **Disney+** que llegará el 17 de noviembre para audiencias de toda Latinoamérica y el Caribe. Todos los títulos originales producidos por y para **Disney+**, así como las colecciones completas de todos los contenidos disponibles de

Disney, Marvel, Pixar, Star Wars y National Geographic en todos los formatos (películas, series, cortos, shows y documentales) estarán exclusivamente en la plataforma.

Prioridades de la compañía y transmisiones remotas

'Durante estos meses fuimos buscando formas de optimizar la tecnología que teníamos para facilitar esta modalidad de trabajo: desde las formas de conectividad con las diferentes oficinas que conforman el HUB de Disney hasta acercar determinadas herramientas a aquellas personas que lo necesitaban. Todo esto se dio de manera muy rápida y ágil. La situación nos permitió buscar alternativas para incrementar el nivel de actividad de muchas áreas que encontraban algunos desafíos en el trabajo remoto. Por



Jorge Notarianni

ejemplo, la actividad deportiva retornó en otros lugares del mundo y logramos transmitir programas a toda la región a través de un modelo técnico y de producción altamente innovador que involucra a todas las partes trabajando desde sus casas'.

Potenciar el trabajo remoto

Sobre las prioridades que hubieran buscado en IBC, el ejecutivo dijo: 'Tenemos múltiples proyectos que estamos desarrollando para mejorar nuestras actividades, por lo que, de momento, puedo pensar en aquellas soluciones/herramientas enfocadas en potenciar y acompañar las prioridades en las que trabajamos y las que se han sumado consecuencia del trabajo remoto'.

ARGENTINA

Artear sigue apostando a sus producciones

Perfeccionando el trabajo remoto

Eduardo Bayo, gerente de Tecnología de **Artear**, destacó las prioridades de la empresa para lo que queda del año: 'En lo que resta del año, nos concentramos en mantener el nivel y calidad de la producción, incluso con el lanzamiento de varias producciones nuevas. Los grandes interrogantes se centran en cuando terminará la emergencia y en cómo será el día después (qué cambios permanentes o casi permanentes dejará todo este proceso).

Esta emergencia, nos obligó a perfeccionar nuestros procesos de trabajo a distancia en aquellas áreas en las que ya utilizábamos esta modalidad y desarrollar métodos para trabajar a distancia en las que, esa práctica no se aplicaba.

A su vez, debimos adaptar las tareas presenciales, con énfasis en el cuidado de la salud de nuestros colaboradores. Esto significó una cantidad y diversidad de tareas muy superiores a los tiempos pre pandemia.

Bayo, también remarca la importancia del personal: 'Nuestro principal aliado fue todo el personal de la compañía, aportando ingenio, esfuerzo y mucho trabajo para que todo siga casi sin cambios en el aire de todas las señales y sitios en línea. Por supuesto contamos también con el apoyo de empresas que nos acercaron herramientas para poder cumplir con nuestros objetivos, entendiendo el momento que la sociedad y la industria estaba cursando'.

Para concluir, el ejecutivo nos cuenta que la visita a **IBC** se habría centrado en el estudio del avance de las nuevas tecnologías, y la selección de productos para mantener las facilidades funcionando a pleno, y con máxima capacidad de producción.



Eduardo Bayo, Gerente de Tecnología de Artear

Telecom hace foco en Flow

Guillermo Páez, Director de Plataformas de Distribución de Contenidos de **Telecom Argentina**, expresó que están muy inmersos en su proyecto OTT de **Flow**, con mucho foco en el desarrollo interno y en estar cada vez en más dispositivos. 'La idea es sumar cada vez más experiencias y no depender tanto de los STBs, más allá que siguen siendo un ancla fundamental del negocio', destacó Páez. Y agregó sobre la oportunidad de ser un aglutinador del mercado de video: 'Estamos trabajando en ese sentido pero siempre con la premisa de ofrecer al usuario una experiencia superadora. Ser un marketplace para todo, no es lo que buscamos, sino de conservar cierto perfil boutique y ofrecer 'delicatesens'. Por lo menos tendremos un término medio entre ambos', completó.



Guillermo Páez de Telecom



Bandeirantes: Nuevo canal de cable Agro+ opta por soluciones Pebble

Canal de TV paga dedicado al agronegocio, Agro+ fue lanzado con soluciones que combinan la automatización de la solución Marina y la tecnología de integración Dolphin de Pebble Beach Systems en su operación. El encargado de la instalación fue Videodata, integrador local de la empresa.

‘El sistema debía ser rápido y receptivo, podemos operar en dos ciudades. Toda

nuestra ingeniería está ubicada en São Paulo, mientras el estudio y la redacción de Agro+ está en Brasilia. También es un proyecto realizado en un plazo extremadamente pequeño, que por supuesto, tuvo problemas extras debido a las medidas de aislamiento’, explicó Thiago Perrella, CTO de TV Bandeirantes.

La instalación se realizó en el contexto de la pandemia en tiempo record y se con-



Thiago Perrella

siguió, según explicó a Prensario, Marcelo Blum, gerente de arquitectura y tecnología de Videodata.

CNN Brasil utiliza solución da Agile Content para su plataforma OTT

El servicio Over-the-Top (OTT) de la señal lanzada en marzo pasado en Brasil utiliza tecnología de distribución, gestión y monitoreo de contenidos digitales de Agile Content. Virgílio Abranches, VP de Programación y Multiplataforma de CNN Brasil, afirma que esta solución fue la elegida porque: ‘después

de haber realizado un análisis exhaustivo de los principales actores del espacio OTT’. Estamos felices de tener a esta compañía como un socio confiable que nos ha ayudado a llevar nuestros contenidos a millones de usuarios en Brasil. ‘Escalabilidad y referencias comprobadas fueron los principales requisitos en nuestra decisión’.



Virgílio Abranches

Radio Itatiaia de Brasil migra su flujo de trabajo a IP

Radio Itatiaia, el principal sistema de radio del Estado de Minas Gerais, en Brasil, con sede en su capital, Belo Horizonte, realiza la migración de su intercomunicación interna y con sus 52 afiliadas en el territorio del estado, con un nuevo sistema de enrutamiento head-end con estándar AES67 utilizando las soluciones de Lawo.

El VP de Radio Itatiaia, Cláudio Carneiro, explicó que la empresa que suministró en el pasado las mesas de mezcla a la emisora, no tenía hardware de enrutamiento dedicado ni un sistema de integración para éstas, motivo por el cual la emisora eligió Lawo. ‘Ellos tienen más experiencia y conocimiento con matrices de enrutamiento dedicadas. Observamos otros proveedores,

pero los sistemas de Lawo eran más maduros y estaban listos para servirnos’, dice y refuerza que, ‘los equipos de la marca soportan el estándar de interoperabilidad de audio sobre IP AES67, que fue el elegido para la migración’.

Carneiro explicó que el proceso de licitación comenzó en 2018 y se concluyó con la instalación este año. El sistema implementado consiste en un núcleo de enrutamiento redundante que utiliza las soluciones Lawo Power Core y Nova17 que pueden ser controladas por cualquier panel físico KSC o PC con pantalla táctil, incorporando el software de control gráfico VisTool Unlimited.

El VP de la emisora afirma que ‘la capacidad de integrar nuestras mesas de mezcla



Cláudio Carneiro

AoIP y dispositivos Dante existentes usando RAVENNA con AES67 es una acción sin precedentes. Otras cosas que nos conquistaron fueron la capacidad de operar el sistema mediante pantallas táctiles y paneles dedicados y, por supuesto, la redundancia completa, que va desde las unidades Power Core hasta las Masterboards de cada Dallis, sus fuentes de alimentación’.

Turner: ‘El retorno de inversión es el foco de la industria de TV’

Alexis Collao, CTO en Turner Chile, dialogó con Prensario y remarcó la importancia de las herramientas que permitan una correcta calibración del ROI. ‘En estos momentos creo que es el foco de toda la industria de TV’.

También destacó como se adaptaron a la contingencia sanitaria: ‘Activamos diversos flujos de trabajo, tanto técnicos como operativos, apuntando a habilitar el proveer acceso

remoto a casi el 90% de los usuarios (habilitando VPN, políticas de seguridad, políticas de acceso a las facilidades, entrega de equipos, etc). Afinar todos estos workflows, requirió la implementación de nuevas modalidades de trabajo (Home Office, Home Studios, Remote Edition, Remote Production, etc).

Durante este proceso, la comunicación ha sido fundamental, las áreas Tecnológicas y



Alexis Collao

Operativas, han sido los artífices de la elaboración y mejora continua de los nuevos flujos de trabajo remoto y de orientar en esta “Transformación Digital”.



TC Televisión busca renovar sus sistemas de automatización

Para este especial de IBCVirtual de Prensario, dialogamos con Fernando Bellido, Gerente de Ingeniería y Operaciones de TC Televisión, el canal de televisión abierta de Ecuador.

‘Tenemos grandes retos para esta parte del año, como mantener nuestra operación continua, con todas las producciones que tenemos al aire, mientras nuestro equipo humano se

mantiene sano y seguro. Mantener y mejorar los índices de audiencia en busca de seguir en el liderazgo. Todo esto será posible gracias al impulso y ganas de nuestros compañeros y colaboradores.

Sobre lo que hubieran ido a buscar a IBC, Bellido dijo: ‘Estamos a la búsqueda de renovación de sistemas de automatización

de Master Control, servidores de layout y equipamiento de estudios (cámaras e iluminación). Otro

tema que estamos analizando es la renovación del sistema de distribución de nuestra programación por satélite’.



Fernando Bellido

OPEN BROADCAST SYSTEMS

Es hora de cambiar a IP

Open Broadcast Systems permite el transporte de video a través de IP sin sacrificar la calidad

- codificación y decodificación basada en software
- alta calidad a baja latencia
- fácilmente extensible, pagando únicamente por lo que se usa
- fácil interoperabilidad con otros sistemas

www.obe.tv t: +44 (0)20 3051 1695 e: sales@obe.tv

REGIONAL

Riot Games: Creció su plataforma de E-Sports a otro nivel

Acuerdos con broadcasters y operadores para ganar nuevos mercados

En esta pandemia crecieron los E-Sports en la industria de la televisión y si hubiera que mencionar la compañía que ya tenía el mayor impacto antes, sin duda es **Riot Games** como líder con su plataforma para *League of Legends*, que en 2020 dio otros varios saltos de calidad. Aquí hablamos con **Raúl Fernández** desde la oficina para la región en México: 'Este año ha sido complicado para el mundo entero con el COVID-19. Sin embargo, el compromiso que Riot Games hizo con la comunidad de traer nuevos juegos sigue vigente y a pesar de los obstáculos hemos cumplido'.

Más que League of Legends

'En 10 años solamente nos enfocamos en el crecimiento y mantenimiento de *League of Legends*, pero en 2020 lanzamos *Legends of Runeterra* (nuestro primer juego de cartas basado en el universo de LoL), *Teamfight Tactics* (una interpretación de los auto-battlers también basado en la propiedad intelectual de LoL) y *VALORANT* (un shooter táctico con un universo nuevo independiente a LoL). Nuestro compromiso a futuro es seguir brindando grandes experiencias, y construir nuevas oportunidades de sumarse al universo de Riot Games con futuros juegos'.

Prioridades de trabajo actuales

'En este momento nuestra prioridad es balancear tres cosas: mantener el nivel de atención y servicio al que están acostumbrados los jugadores de *League of Legends*, darle la bienvenida a nuevos jugadores a los títulos que se acaban de lanzar, y prepararnos para lo que se vienen en el futuro, coordinándonos con el equipo global en Los Ángeles. Constantemente estamos buscando maneras de incluir novedades tanto en los títulos recién lanzados como en *League of Legends*. Para *League of Legends* constantemente estamos trabajando de manera activa con proveedores de internet en toda la región para incorporarlos a nuestro programa llamado *RiotDirect* para mejorar la conectividad que tienen los jugadores a través del complejo sistema de internet que tenemos en LATAM. Adicionalmente, trabajamos con proveedores de telefonía celular para poder ampliar la gama de posibilidades de adquirir contenido dentro de nuestros juegos utilizando sus dispositivos móviles.

Finalmente, para *Valorant* el equipo a nivel central desarrolló un nuevo sistema para prevenir que ciertos jugadores hagan trampa y saquen ventajas injustas dentro del juego'.



Raúl Fernández

Acuerdos con RTVC y otros broadcasters

'Acuerdos como el de RTVC para nosotros son de vital importancia. Hasta hace poco los videojuegos eran vistos como un pasatiempo que no dejaba nada bueno y que solamente estaban enfocados para los jóvenes. Hoy en día esa percepción está cambiando a través de los Esports, que le dan a los jóvenes una oportunidad de dedicarse de manera profesional a un nuevo deporte, en muchos casos les da la oportunidad de acceder a becas universitarias para seguir con su preparación profesional y renovar la imagen que se tiene de los jugadores de videojuegos. La transmisión en un canal tan importante como RTVC nos ayuda a llevar esta nueva imagen de los Esports y los jugadores de videojuegos a poblaciones que de otra manera no tendrían acceso a ellos y romper con los tabúes del pasado. Constantemente estamos buscando aliados como **TV Azteca** y como RTVC que nos dan acceso a canales de comunicación que tradicionalmente no nos dan cobertura. Poco a poco vemos más apertura para darnos espacios, y que nos ayudan a validarnos como un deporte más y no sólo como un fenómeno temporal'.

MÉXICO

La Octava: Producciones remotas de manera eficiente

Las operaciones de **La Octava**, el canal de TV abierta en México y parte de **Grupo Radio Centro**, han marchado de manera eficiente, aún a pesar de la contingencia sanitaria, ello a tan sólo un año de haber iniciado transmisiones y gracias al aprovechamiento de soluciones tecnológicas para la producción remota.

Alberto Castro, director general técnico del canal, afirmó a **PRENSARIO**: 'Fueron diversos los retos que tuvimos cuando iniciamos **La Octava**, hace un año. Principalmente que fue muy poco el tiempo que tuvimos para entrar al aire y por ello hubo algunos tropiezos, pero

afortunadamente sacamos todo adelante. Y vamos tomando nuestro camino para hacer de éste un proyecto exitoso'.

Destacó las soluciones provistas por los principales desarrolladores tecnológicos: 'Una de las innovaciones más importantes del canal es **Brainstorm** y sus escenografías virtuales. Nuestro principal integrador fue **Teletecy**, se utilizaron varias tecnologías que tenían, aparte de **Aston**, que utilizamos mucho en la generación de gráficos'.

Asimismo, Castro dijo que una de los desarrollos que han aprovechado es **TalkShow** de



Alberto Castro de La Octava

Newtek: Al requerir transmisiones remotas estamos utilizando equipo de **Newtek**, que es un equipo que recibe cuatro señales simultáneas de **Skype** y tenemos la facilidad de mandarle un regreso a cada uno de nuestros colaboradores'. Sobre la captación de contenidos vía remota, el ejecutivo mencionó que el 70% u 80% de los contenidos se hacen vía remota.

Transmisor de alta potencia R&S®THU9evo

El avanzado R&S®THU9evo es la esencia de la creatividad de ingeniería de Rohde & Schwarz dedicada al objetivo de minimizar los costos operativos para los operadores de red. El nuevo transmisor UHF refrigerado por líquido hereda todos los aspectos probados del líder del mercado R&S®THU9.

Más información



ROHDE & SCHWARZ
Make ideas real



Verizon Media permite aumentar el público y monetizar el contenido



Jossi Fresco, Director Regional de Verizon Media

Verizon Media ha lanzado un conjunto de nuevas capacidades para su plataforma de medios. **Jossi Fresco**, Director Regional para América Latina, dialogó con Prensario sobre la actualidad de la empresa y lo que se viene para este semestre: 'Gran parte del negocio de Verizon Media es para deportes en vivo, pero también estamos viendo un enorme crecimiento en la demanda de entretenimiento y noticias'. Continúa discutiendo cómo Verizon Media está permitiendo a los organismos de radiodifusión, propietarios de contenido y proveedores de servicios, aumentar el público y monetizar el contenido de nuevas maneras.

licitación con nuestro **SmartPlay Prebid**, dijo Jossi. La nueva integración del lado del servidor (SSAI) de Verizon Media expone el inventario y lleva a cabo subastas más rápidas con más socios en demanda. **Verizon Media Control** permite a los editores seleccionar contenido, simular canales en vivo y syndicar en múltiples plataformas para maximizar el alcance a la audiencia. Si bien su programación de canales permite a los propietarios de contenido crear experiencias lineales virtuales en vivo, su sindicación de salida les permite publicar transmisiones directamente en las plataformas de redes sociales, eliminando la necesidad de costosas

tecnologías de transmisión.

Eventos en vivo

Como líder en la transmisión por streaming de eventos en vivo, Verizon Media continúa brindando una plataforma escalable, que admite nuevos flujos de trabajo de ingesta de video como ingesta RTMP y segmentadores de nube administrados, para entregar contenido en vivo en 4K HDR hasta a 10 millones de espectadores concurrentes en todo el mundo.

Publicidad OTT y Control de Medios

Las herramientas publicitarias avanzadas de **Verizon Media Platform** brindan a los clientes una comprensión más profunda de sus flujos de trabajo publicitarios y rendimiento publicitario. 'Por primera vez, nuestros clientes ahora tienen total transparencia en el proceso de

OTT Innovation Showcase el 22 de Septiembre

Verizon sigue con su estrategia de seminarios virtuales y presenta **OTT Innovation Showcase** el 22 de septiembre. Un webinar en el que se hablará sobre las tendencias OTT y Estrategias para el futuro del streaming. Integrado por **Colin Dixon**, analista jefe y fundador de **nScreenMedia**, y **Darren Lepke**, director de productos de video de Verizon Media.

Dalet: festeja 30 años con nuevos lanzamientos en el *Dalet Pulse virtual*

Dalet festeja sus 30 años, con nuevos lanzamientos y presentando **Dalet Pulse**, su evento virtual que se realizará el 8 de septiembre. Prensario dialogó con **Bea Alonso**, directora global de marketing de producto, quien llegó a Dalet con la adquisición de una parte de **Ooyala Flex Media Platform**, aportando sus más de 20 años de experiencia en la industria.



Bea Alonso, directora global de marketing de producto

ción. Pero que crean contenido audiovisual y lo utilizan para agilizar el negocio y mantener a los seguidores conectados a la marca. Además de traer los conocimientos y el talento de una empresa que trabajaba en el ámbito de OTT. La gran mayoría de los clientes de Ooyala trabajaban en entornos puramente digitales'. Sobre la presencia en LatAm, la ejecutiva dijo: 'Estamos trabajando para impulsar nuestra presencia en Latinoamérica. Tenemos clientes muy importantes como **Telefe** en Argentina, o **Azteca** en México, es muy importante para nosotros seguir creciendo y consolidarnos en Latinoamérica'.

aprovechamiento de herramientas que fomentan la colaboración remota y aumentan la participación de la audiencia en las plataformas de consumo.

Nueva generación de noticias

'Estamos trabajando en el lanzamiento de nuestra nueva generación de noticias. Vamos evolucionando en todas nuestras herramientas de edición y producción de noticias, a una experiencia nueva. Con una interfaz de usuario que está basada en la nube y trabaja con microservicios. Nuestra filosofía es todo enfocado en la noticia y cómo las herramientas tienen que ser sencillas de utilizar y con una infraestructura moderna. Este es un servicio que ofreceremos además como Saas y nativo de la nube'.

Dalet Pulse

Dalet Pulse se llevará a cabo el 8 de septiembre, en asociación con **Adobe**, **AWS** y **Bitmovin**. Contará con discursos y presentaciones de expertos de la industria con debates sobre el

Ultrix

The Ultimate Software Defined Platform
ROUTING · SIGNAL PROCESSING · MULTIVIEWERS



FULL FEATURED ROUTER

- ✓ 144x144 in 5RU Chassis
- ✓ SD, HD & 3G Routing
12G 4K UHD software licensable
- ✓ 3072x3072 Audio
2048x2048 embedded audio I/O
1024x1024 MADI option
- ✓ Embedded Audio Processing
De-Embed on every input
Embed on every output
Audio Processing Shuffle, Sum, Invert
- ✓ Clean/Quiet Switching

INTEGRATED MULTIVIEWER

- x24 MultiViewer Heads
- x100 PIP's per Head

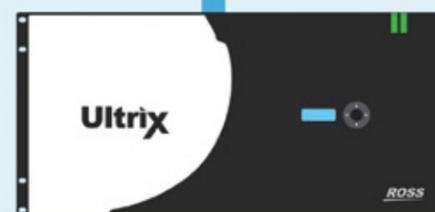
INTEGRATED FRAME SYNCHRONIZER

- x144 FrameSyncs
- SD, HD & 3G FrameSyncs
- Audio SRC for all 16 embedded channels

SOFTWARE DEFINED

- FrameSyncs, MultiViewers & 12G easily software license enabled
- No special hardware, crosspoints, or cabling required

New!
144 x 144
with Software Definable
SmartFabric™



SAVE SERIOUS MONEY

- 90% ↓ Less real estate
- 90% ↓ Less cabling & associated labor costs
- 80% ↓ Less weight means less power, cooling & shipping



NO THROW AWAY HARDWARE

- Functionality software licensable
- No delay or cost associated with replacement boards

PAY AS YOU GO

- Buy what you need today
- Change & update functionality via software as required

LIGHTNING FAST INSTALL & STRIKE

- Reduced from days/hours to minutes/seconds
- Ideal for OB Vans, Flypacks & Studios



www.rossvideo.com/ultrix



Sony PS lanzó su nueva serie de cámaras *Cinema Line*

Dentro de su campaña *Rewrite the future*, que incluye seminarios exclusivos

Más que un evento digital, Sony Professional Solutions lanzó una campaña completa llamada *RewriteTheFuture*, lanzada el pasado 2 de septiembre de 2020.

La visión presentada por Belén Arronte, Head of Marketing para media, es que si bien la pandemia implicó un gran cambio, muchos de los elementos que potencia ya eran preexistentes, como el trabajo remoto, la explosión de las redes sociales, el requerimiento de más píxeles, la transición a IP, el trabajo con la nube y en definitiva la necesidad de acelerar y agilizar.

La campaña tiene como destacado el gran lanzamiento de la nueva serie de cámaras Cinema Line que destacamos más abajo, pero también un programa con una serie de seminarios en vivo y con contenido exclusivo, que se pusieron en marcha.

Webinars con contenido exclusivo

Estos son, en la misma línea del mensaje principal, acorde a estos tiempos: como involucrar a la audiencia en vivo y tener transmisiones deportivas inolvidables; *producción inteligente en vivo*, simplificada y para todos;



Producción y distribución remota, redes cubriendo las posibilidades IP; *Reportando desde cualquier lugar*, para un periodismo eficaz sin restricciones; obtener el aspecto cinematográfico con las últimas innovaciones full frame; *Flujos de trabajo en SET y post-producción*, *Flujos de trabajo inalámbricos con videocámaras Sony y Colabora y administra en cualquier lugar*.

Gran lanzamiento de Cinema Line

Entre las novedades, lo más importante fue el lanzamiento de *Cinema Line*, una nueva serie de cámaras para creadores de contenido que reunirá la experiencia de Sony en calidad de imagen, atención a los detalles, tecnología y pasión por el cine digital. No sólo ofrecerá la deseada apariencia cinematográfica, sino también funcionamiento y confiabilidad mejorados. La nueva serie irá un paso más allá de los factores de diseño de las cámaras cinematográficas básicas y las videocámaras profesionales. Las cámaras VENICE y FX9 formarán parte de la serie Cinema Line de Sony. La cámara VENICE se ha transformado en la primera



opción para la producción de cine digital, y la FX9 tiene una increíble trayectoria en la producción de documentales. El próximo paso es la cámara FX6, a fines de 2020. Cada una de las cámaras de la serie Cinema Line evolucionará en base a las retroalimentaciones de los usuarios: La actualización de la cámara FX9 versión 3, disponible en 2021, tendrá la incorporación del protocolo S700PTP*, y admitirá el Control Remoto de la cámara Sony, un modo Center Scan para lentes Super 16mm y compatibilidad con lentes B4 con adaptador, entre otras prestaciones. Asimismo, para noviembre de 2020, la cámara VENICE incorporará un par de características con su versión 6.0 que mejorarán su funcionamiento en entornos de broadcast y en vivo.

Voice Interaction presenta varios avances en sus soluciones de CC

2019 fue la afirmación de Voice Interaction como una empresa de referencia en términos de generación automática de CC, no sólo en Brasil, donde ya tenían una gran cantidad de clientes, sino principalmente en los EE. UU., donde lograron ingresar a grandes grupos de televisión y cambiar el paradigma de manual a automático. En diálogo con Prensario, Joao Bio, CEO de la empresa destacó los avances y crecimiento que han tenido. 'Ese fue el gran trabajo, que consistía en convencer que la calidad de un sistema automático puede ser igual, y muchas veces superior, que la producción de CC manualmente. Lograr superar este nivel de calidad ahora requiere un trabajo constante para mejorar el sistema y los modelos. Estamos hablando de sistemas que utilizan la tecnología de reconocimiento de voz (transforman el habla en texto) y que generan automáticamente subtítulos o CC para

programas de televisión'.

'Nuestra presencia en los países de LATAM aún es limitada, pero hemos hecho un enorme esfuerzo para adaptar un modelo europeo a cada una de las variaciones locales. Todos sabemos que el español que se habla en los diferentes países de América del Sur, Central y del Norte es diferente y hemos adaptado nuestro modelo base a los diferentes idiomas locales. Ya tenemos modelos desarrollados para Argentina, Chile, Perú, Colombia, México y un modelo que llamamos el Caribe (con datos de Cuba y Puerto Rico)'.

'A esto le agregamos un modelo español para Estados Unidos. En otras palabras, cada país LATAM fue tratado de una manera especial y tratamos de adaptar los modelos a las particularidades de cada país, tanto en términos de pronunciaciones como de los nombres y localidades en sí. Por lo tanto, estamos pre-



João Paulo Neto, CEO de Voice Interaction

parados para ofrecer una oferta para estos países con un alto nivel de calidad'.

'En 2019 también tuvimos el lanzamiento de nuestro sistema MMS-BE (Media Monitoring System - Broadcast Edition) en Brasil, nuestro gran mercado de referencia, se trata de una solución de grabación y cumplimiento (similar a un Volicon), pero que trae un conjunto de características adicionales como el conjunto prueba de comerciales, análisis de noticias producidas por la propia estación y estaciones competidoras y análisis de niveles de audiencia (Ibope / GFK / Nielson).

CREANDO CONTENIDO A SU MANERA

Agile Media Processing Platform

DESCUBRA POSIBILIDADES ILIMITADAS CON LA AGILIDAD Y VERSATILIDAD DE LA INFORMÁTICA ELÁSTICA (ELASTIC COMPUTE)

Libérese de las limitaciones de los flujos de trabajo con el nuevo y revolucionario GV AMPP. Totalmente basado en software e impulsado por microservicios que ofrecen una funcionalidad sin precedentes y la flexibilidad necesaria para activar o desactivar recursos instantáneamente, pagando solo por lo que usa, incluso en entornos de producción en vivo.

- Utilización del 100% de los recursos: pague solo por lo que usa
- Flujos de trabajo verdaderamente distribuidos: produzca y administre contenido desde cualquier lugar, ¡incluso desde casa!
- Fácil ejecución en la nube, en las instalaciones o en escenarios híbridos

¡Cámbielo todo! Descubra más en grassvalley.com/gvampp



GV AMPP
Agile Media Processing Platform

Ross Video presenta su Ross Live 2.0 desde el 15 de septiembre

Durará ocho semanas, con nuevos lanzamientos



Jason Barden, director de ventas para LatAm de Ross Video

Luego del éxito de Ross Live, la empresa presentará su segunda edición del evento. Ross Live 2.0 se llevará a cabo el 15 de septiembre y tendrá una duración de 8 semanas.

En vísperas del nuevo evento, **PRENSARIO**

dialogó con **Jason Barden**, director de ventas para América Latina de **Ross Video**, quien afirmó que la empresa ha continuado con el desarrollo de sus productos: 'La ingeniería de Ross Video tiene más de un año trabajando en muchos nuevos productos.

En **Ross Live 2020** presentamos en vivo lanzamientos de varias líneas de productos de robótica, infraestructura, routing, y producción'.

El ejecutivo agregó que la empresa está desarrollando diversas soluciones para el mercado latinoamericano: 'En América Latina, aprovechando esta campaña de Ross Live 2020, hicimos nuestra propia serie de eventos en línea en español, en el cual hemos hecho presentaciones vía web y también capacitaciones de varios productos como

DashBoard, qué es el software de sistemas de control que puede juntar todos los equipos de Ross y también de *Piero*, que es una empresa que adquirimos y que hace análisis deportivo. También hicimos tres cursos de *Xpression*.

Acerca de las soluciones de producción remota que ofrece la compañía, destacó *Over-Drive*: 'Nuestro sistema de automatización, en el que un solo operador puede controlar todo, desde es el switcher, a la gráfica o el playout. Cabe destacar también el lanzamiento de *Kiva Live Presentation Server*, la nueva plataforma de medios que complementa el servidor de producción *Tria* existente y las soluciones de servidor de reproducción *Mira* de Ross.

News J estandariza el flujo de trabajo integral de Grass Valley

News J estandarizó las soluciones de producción de **Grass Valley** en todas sus instalaciones, incluida la herramienta de gestión de contenido y producción de vídeo *GV Stratus*, el software de edición no lineal *Edius*; y centros de producción de vídeo *GV Korona K-Frame S-Series* y *V-Series*. Esta implementación se completó en asociación con **Prime Associates**. En el corazón del sistema, la plataforma de reproducción integrada *iTX* de Grass Valley brinda a la emisora india una mayor flexibilidad y escalabilidad a medida que se esfuerza por entregar más contenido en más dispositivos.

La solución *iTX* de Grass Valley ofrece una plataforma de reproducción integrada altamente avanzada, que combina flexibilidad y escalabilidad IP/SDI preparada para el futuro, junto con herramientas de flujo de trabajo de extremo a extremo para una mayor automatización de procesos y un menor OPEX.

Mani, director de tecnología de News J, dijo: 'La misión de News J es garantizar que los consumidores reciban el contenido de alta calidad que exigen, desde actualizaciones de noticias de última hora, hasta entretenimiento general y entregado a cualquier dispositivo, en cualquier momento y en cualquier lugar. Grass Valley fue el socio adecuado para brindarnos las soluciones a prueba de futuro que necesitamos para adelantarnos a lo que nuestro público desea gracias a su amplia cartera y los flujos de trabajo integrados de extremo a extremo que proporciona'.

Sr. C. Ve. Radhaakrishnen, director gerente de News J, dijo: 'Seleccionamos Grass Valley por la combinación incomparable de un flujo de trabajo de producción de extremo a extremo y la facilidad de integración. Este es un proveedor que realmente comprende los requisitos de las plataformas de noticias y su sólido equipo regional fue capaz de guiarnos a través de



Mani, director de tecnología de News J

una integración fluida y sin interrupciones en nuestro servicio'.

'A medida que los hábitos de visualización de los consumidores se vuelven más fragmentados, las emisoras de noticias tienen que abordar una gama más amplia de plataformas digitales junto con los servicios lineales tradicionales', añadió **Greg de Bressac**, vicepresidente de ventas de Grass Valley, APAC. 'Con presupuestos a menudo estáticos, esto debe lograrse sin ningún cambio en los recursos, lo que hace que sea aún más crítico para las salas de redacción invertir en herramientas y tecnología óptimas. Estamos muy orgullosos de haber ampliado nuestra relación con News J y de ayudar a preparar sus operaciones para satisfacer sus necesidades actuales y futuras'.



ONE UNIT.
UNLIMITED POSSIBILITIES.



LEARN MORE



50 YEARS
ENGINEERING
THE FUTURE.

Getting
the Thrill
Across.



CUSTOMERS'
IP PROJECTS

<http://j.mp/LawoCustProj>

Watch them on YouTube.

LAWO
LOUNGE



Lawo Lounge Webinars
Tech, Talk & Tips,
on-screen anytime.
Now streaming on demand.

More to come. Stay tuned!

www.lawo.com

Arri: Consagración de productos en la pandemia

Nuevos lanzamientos en la región



Robert Breitenstein

PRENSARIO dialogó con **Robert Breitenstein**, representante de ventas y marketing para LatAm, de Arri. El ejecutivo nos cuenta la situación de la empresa en Latinoamérica. 'Considerando el tamaño de la región, nuestro equipo para América Latina es bastante pequeño. Estamos acostumbrados a viajar por todos lados. Entonces, al principio, durante la pandemia fue más difícil mantenerse en contacto con nuestros clientes, excepto para las llamadas telefónicas. Pero ahora creo que lo estamos mejorando mucho. Como equipo, hacemos presentaciones casi todos los días. Hemos estado brindando capacitación técnica muy detallada a casas de alquiler en toda la región. Ahora hay tiempo para abordar cuestiones que no pudimos abordar en el pasado' señaló Breitenstein.

'Hemos podido conectarnos con las asociaciones de asistentes de cámara y los grupos DIT, y otros equipos de la región. Entonces, de alguna manera, la pandemia nos ha dado el tiempo que antes no teníamos, para conectarnos con nuestros usuarios. Estamos muy felices por eso. Y, por supuesto, seguimos apoyando a muchas de las asociaciones de directores de fotografía con presentaciones de productos y talleres. Hemos estado involucrados con **Telemundo** en México, con nuestros distribuidores allí, **Cinetec** y **AMTEC**. Y estaremos participando como de costumbre, aunque de manera virtual, en Brasil en **ABC** y **SET Expo**, y en Buenos Aires en el **CAPER Show**'.

Productos insignia en LatAm

Sobre los productos más populares en la región, el ejecutivo mencionó: 'Bueno, nuestra nueva cámara de gran formato, la **Mini LF**, ha sido muy popular en América Latina y el resto del mundo. Los operadores y los directores de fotografía nos pidieron una cámara más pequeña que pudiera grabar en gran formato a la más alta calidad. Ha habido mucho interés y hemos entregado muchas cámaras en toda Latinoamérica. Lamentablemente, en este momento no podemos enviar más cámaras.

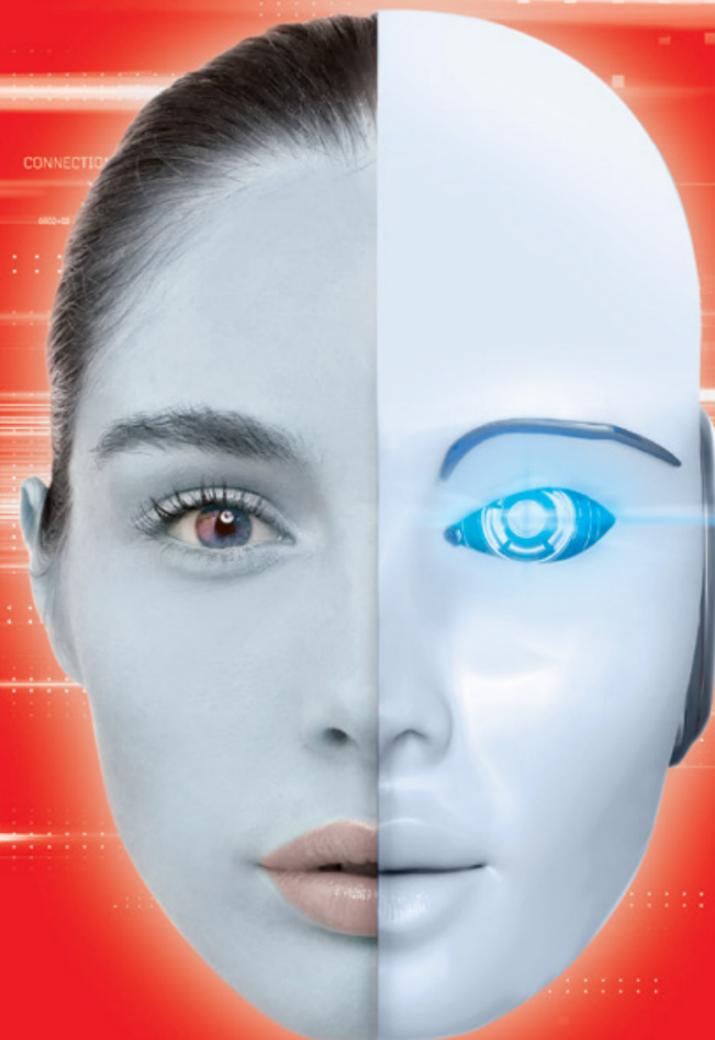
Hemos tenido un problema con la cadena de suministro con nuestros proveedores debido a la pandemia. Pero esperamos comenzar a enviar nuevamente a principios de septiembre. También estamos muy entusiasmados con nuestra nueva luminaria, el **Orbiter**. Las entregas de este accesorio comenzarán en septiembre. Es realmente el producto de iluminación más avanzado jamás producido para nuestra industria. Y debido a la situación actual y la necesidad de soluciones de producción remota y la distancia entre los miembros del equipo, nuestro cabezal de cámara remota estabilizado SRH-360 ha sido una agradable sorpresa. Hemos visto un gran crecimiento en las compras de este producto. Ha demostrado ser muy popular en este momento', agregó Robert.

Nuevos lanzamientos

'Nuestra nueva lámpara, el **Orbiter**, es una luminaria completamente nueva que nos entusiasma mucho. Es la última innovación que traemos al mercado. Una fuente de luz LED de seis colores, una fuente de luz puntual ultrabrillante, con ópticas intercambiables. En mi opinión, este es el futuro de la iluminación. El aparato se puede transformar en varias luces diferentes simplemente cambiando la óptica. Incluye sensores, por ejemplo, para medir la temperatura de la luz ambiente o la posición del dispositivo. También me gustaría mencionar nuestras garantías, todos nuestros productos LED, incluido el **Orbiter**, tienen una garantía de tres años. Nuestras luces tradicionales como el tungsteno tienen una garantía de ocho años y ofrecemos una garantía de cinco años en los sistemas HMI. Creo que eso demuestra cuánto confiamos en nuestros productos'.

Expectativas para Latinoamérica

'Bueno, ha habido una verdadera sequía en la filmación durante los últimos meses. Así que esperamos un auge en la producción después de la pandemia. Es difícil saber cuándo comenzará esto. Pero seguramente, al igual que en los Estados Unidos, todos, incluidas empresas como **Netflix** y **Amazon**, deberán volver a la producción rápidamente. Somos optimistas de que después de la pandemia el negocio volverá. Incluso en América Latina, que se ha visto muy afectada por el virus'. 'También somos optimistas de que las emisoras y los productores hayan notado la necesidad de una captura de mayor calidad, con el fin de preparar su programación para el futuro. Gran parte de lo que se recuperó de los archivos y se retransmitió durante la pandemia ha revelado la baja calidad de esos materiales', concluyó Robert.



LET'S TALK AUTOMATION!

MASTER CONTROL PLAYOUT
NEWS & SPORTS STUDIO AUTOMATION
INTEGRATED CHANNEL PLAYOUT
HYBRID IP & SDI WORKFLOWS



Aveco - Your Automation Partner



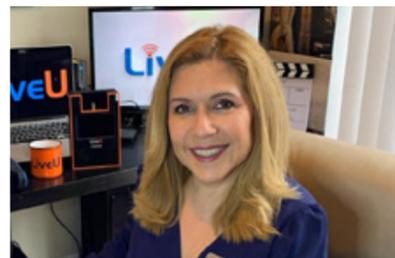
www.aveco.com

LiveU presenta el LU800 mientras sigue liderando en la región

Es aspiracional para una nueva generación de usuarios finales



José Luis Reyes



Walkiria Marín

José Luis Reyes, VP de LiveU para Latinoamérica, coincidió junto a la directora de marketing Walkiria Marín, que es el mejor momento de la marca a nivel mundial y especialmente en Norteamérica, donde distribuidores pequeños pasaron de vender cinco LUSOLOs a más de 120 unidades al mes.

Vale destacar que, si bien es el producto más económico de la marca, el SOLO no deja de ser un producto Premium de alto desempeño, que está cerca de los 1000 dólares. Lo definen como 'el ticket de entrada al paraíso' ya que permite entrar en el universo de LiveU y es notorio el alto el porcentaje de usuarios que rápidamente pasan al segundo producto de calidad "Broadcast" que es el LU 200.

Fidelidad de los clientes frente a la competencia china

En Latinoamérica también las cosas van muy bien y a mediados de agosto ya se había superado el objetivo del tercer trimestre, que era muy exigente.

Vale agregar que, LiveU es la única marca broadcast que tiene visibilidad en los usuarios finales, y eso también es un factor diferenciador al momento que la competencia quiere entrar. Los clientes se sienten orgullosos de la marca y son un producto 100% aspiracional.

Muchas personas que recién empiezan dicen que su primer sueño es trabajar con un LiveU.

En Latinoamérica se viene haciendo desde hace más de un año un trabajo en redes sociales para reforzar ese carácter y darles visibilidad a los usuarios finales de la marca. Ese trabajo de Walkiria Marín hace que las redes propias vayan creciendo en varios miles y de manera totalmente orgánica con los que pueden ser los futuros protagonistas del mercado.

Best Sellers: LU 600 y LUSmart

Remarca José Luis que: 'El best-seller en América Latina es el LU600, el cual representa un 26% de la facturación, pues a pesar de que el LU 300 se ha vendido mucho con la ventaja de su reducido tamaño —TV Globo acaba de comprar 68 unidades, Televisa más de 30 y lo compraron hasta los Bomberos de Costa Rica—, el LU600 es la ecuación perfecta por sus mayores prestaciones y tiene nuevas actualizaciones de software que van a hacer que se venda todavía más desde Miami y México hasta Argentina y Uruguay.

El otro best-seller es sin duda el LUSmart, para los celulares, si bien es un producto para clientes de medianos a grandes y no para los new users que quieren grabar para las redes sociales —como si lo es el Solo—, pues convierte el móvil en una mochila, requiere de LU Central y servidores de recepción, más allá que sirve mucho para free-lancers que no los tengan.

Nuevos casos de Exito

Es importante que estas semanas se generaron nuevos casos de éxito como la AIL (Asociación Informativa Latinoamericana) de Colombia que con su director Juan Carlos Isaza usan mochilas LiveU para sus 24 estaciones miembro y acaban de contratar el Matrix para distribución y contribución de contenido en la nube.

Teledoce de Uruguay que compró LU300,

LU600 y las apps LU Smart, y de ESPN Argentina que firmó un contrato para dotar de LU Smart a toda su plantilla, inicialmente de 64 licencias con dos Terabites de enorme consumo mensual.

France 24, La Agencia Francesa de Noticias, en América Latina tiene base en Bogotá y le renta más mochilas a Live U y tomaron el LU Smart como aplicación para sus teléfonos.

En México se tuvo La liga.mx de eSports con el LU Smart y Matrix en conjunción con la Playstation de Sony, Televisa y Magnum, sumando 12.000.000 de televidentes y buenas ganancias. Luego de eso Televisa empezó pruebas ya con el LU800, en el Noticiero y deportes, con las Liga menores de fútbol.

Llegó el LU 800

El nuevo LU 800 será la unidad más costosa, pero también implica un ahorro pues hace lo de 4 mochilas, y si se juntan dos unidades es como tener un camión de 8 cámaras. Vale un 50% más que la LU 600 pero vale por 4 para deportes, noticias y producción, con multicámara, doble wifi y HDR, además de contar con retorno de video, tally, Intercom bidireccional, doble acceso a batería y mucho más.

TVTel de Chile, con Rodrigo Peralta, ya ordenó seis LU 800, pese a que los deportes están detenidos, pues decidieron renovarse para prepararse para la fuerte competencia post-Covid que se viene y también sumar nuevos servidores con los que podrán tener desempeño 4K.

Muchas empresas amigas y distribuidoras han incluido al LU 800 en su portafolio como Sertel en República Dominicana; Videocorp en Chile, Livemedia en Argentina, 2Live y Ucan en Brasil, Cocatel, para las cuatro empresas de Allen Maldonado en Centroamérica, LiveMedia para sus países, Istronyc en Colombia, DiviCam adquirió LU 800 en Perú y BroadcastDepot para La Florida.

A todos sus distribuidores con los que se hubieran reunido en Amsterdam por la IBC, el mensaje es de 'agradecimiento por su compromiso con la marca, y también el espíritu de equipo muy bueno que tienen para ayudarse entre ellos, aunque en algunos casos pudieran ser competidores. De ellos vale destacar también a 2Live de Brasil, que renovó con TV Globo todos los servicios de Live por cerca de 2 millones de dólares, lo cual también refleja el ahorro que implica a futuro para la cadena líder del país', finalizó Reyes.



www.magnumdigital.com.mx

- BROADCAST A/V -
- LIVE STREAMING PRODUCTIONS -
- A/V EQUIPMENT FOR RENT -
- REMOTE PRODUCTION OVER IP -
- PRO A/V SERVICE CENTER -
- ACOUSTIC CONDITIONING SERVICES -
- "TURN KEY" PROJECTS -

dcamacho@magnumdigital.com.mx
+52 5556159049 / +52 5556157419

Factor #18, Col. San José Insurgentes, Benito Juárez, Ciudad de México, C.P. 03900



@MagnumSoluciones



magnumsoluciones



Magnum Soluciones Digitales



LU 800

Magnum: Soluciones con LiveU, AWS Elemental, Lawo y VSN para la producción a distancia

Especialistas en tecnologías IP para la pandemia



Jorge y David Camacho

Jorge Camacho, director de **Magnum** de México, destacó a **Prensario** que con su ecosistema de soluciones donde se destacan **LiveU** y **AWS Elemental**—para el flujo de edición en la nube—, tienen al final una gran propuesta para la producción a distancia que es lo que más se necesitó y se sigue necesitando en estos tiempos de pandemia. Es por eso que, más allá de la gravedad de la situación, ellos están bien posicionados para encarar esta etapa y también el futuro, pues mucho de esto vino para quedarse. Dice Jorge que para sus equipos y soluciones los grandes movilizadores son

Para esta pandemia se requieren transmisiones remotas, los comentaristas de las estaciones en sus casas tienen su **LUSmart** de **LiveU**, que les brinda calidad broadcast para hacer las transmisiones. Y además, en la parte de noticias en la calle, también están fuertes; con **Multimedios** rompieron el récord de 120 licencias para celulares en la calle y con los **Televisa** regionales tienen más de 80 de licencias transmitiendo. Están apostando a la innovación para deportes y espectáculos. Se trata de que

siempre las elecciones, los eventos deportivos grandes y lamentablemente las catástrofes, como fue también el temblor hace unos años. Incluso las primeras mochilas de **LiveU** se usaron cuando un secuestro aéreo llevó a los noticieros a hacer la prueba y nunca más las abandonaron.

los eventos se puedan seguir haciendo en un contexto así, por el otro lado, en los deportes también hay novedades importantes. Con la realización de eSports a nivel nacional, innovando con el broadcast para dar más televisión a la televisión. Así se tuvo el caso de éxito de **La Liga.MX** junto a **Sony**, **Televisa** y **LiveU**, que tuvo más de 12 millones de televidentes y muy buenas ganancias. También hizo lo mismo con el **Racing**. Tienen ese ecosistema básico y las marcas nuevas son para complementar ese sistema, y así fue lo que se hizo al sumar una marca también líder a nivel global como **VSN**, que vino a cerrar el ciclo en la administración de estos contenidos y adquiriendo, con el parte de **MAM**, contenido vía IP para tener herramientas más eficientes. Viene de la mano de clientes importantes que tienen la marca como el **Grupo Imagen** y **RadioCentro**. De la misma manera, el soporte remoto no es algo nuevo para **Magnum**, siempre ha habido conexión cloud siempre vía IP, trabajando mucho con **AWS** en ese campo. **Lawo** es otra marca clave para completar los procesos.



SUITE 4!

REDEFINIENDO EL GRAFISMO 3D, SETS VIRTUALES Y AR

FUNCIONAMIENTO NATIVO CON UNREAL ENGINE

PBR HDR 360°

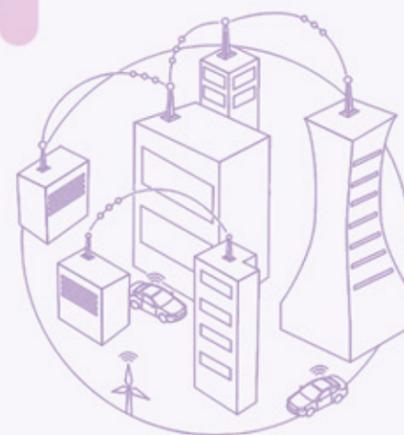
ASTON MULTI-CANAL

UNREAL CONTROL INTERFACE EXCLUSIVO

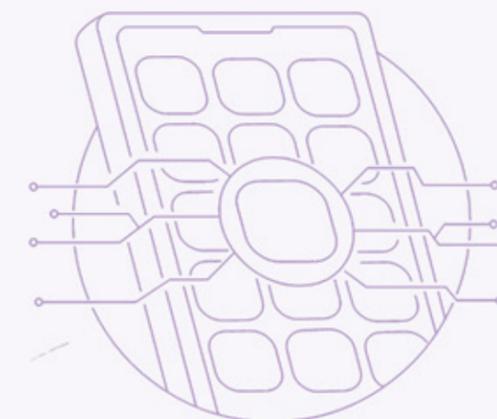
GRÁFICOS CON DATOS EXTERNOS Y PLANTILLAS EN UNREAL ENGINE CON DATOS AUTOMATIZADOS

LAYERS: MÚLTIPLES SALIDAS SIMULTÁNEAS, INDEPENDIENTES O COMBINADAS

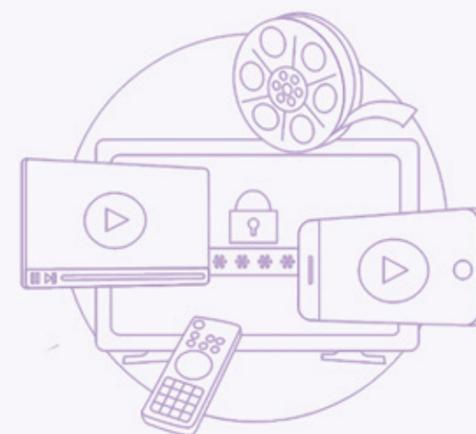
Brainstorm Suite 4 es una importante actualización para InfinitySet, Aston y eStudio, que incluye un gran número de funcionalidades únicas diseñadas para mejorar la creación y emisión de contenidos. www.brainstorm3d.com



Distribución_



Mobile Apps_



Contenido Digital_

Asegurar y habilitar el futuro conectado

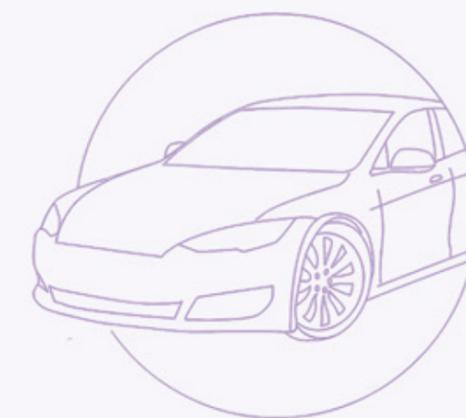


verimatrix™
DRIVING TRUST

Protegemos los activos digitales más valiosos de nuestros clientes y proporcionamos inteligencia empresarial procesable para permitir el éxito



Finanzas_



Autos Conectados_

Nordija, EKT y Verimatrix se unen para Stratos

EKT se unió a Nordija, el proveedor de middleware IPTV y OTT y Verimatrix, para presentar una nueva colaboración en la nube que ayudará a las empresas de telecomunicaciones y a los operadores de TV a eliminar la complejidad de la prestación de servicios de video IPTV / OTT y DVB-Hybrid para permitir un lanzamiento rápido de una solución de video en la nube a un precio increíble.

El paquete Stratos es una solución IPTV y OTT preintegrada que se ejecuta completa-



mente en la nube, con la plataforma de video de Nordija disponible en todas las pantallas con interfaz de usuario HTML avanzada, administración de dispositivos de EKT y seguridad de contenido de Verimatrix. Stratos permite a quien opera concentrarse en crear ofertas de video asombrosas y aumentar su base de suscriptores al permitir el acceso a una plataforma lista para

implementar presentada como un servicio, lista para lanzarse en semanas en lugar de meses. Richard Smith, CEO de EKT dijo: 'En los últimos años, hemos trabajado exitosamente con Nordija y Verimatrix. Reunir todos nuestros "mejores" productos en una única solución en la nube, fue la siguiente evolución lógica y en consonancia con los requisitos del mercado para un sistema perfectamente integrado que ayude a quienes usan nuestro servicio a centrarse en ganar cuota de mercado y obtener más ingresos'.

Gerard Kim: Stratos es el paso siguiente

Prensario habló con Gerard Kim de EKT, sobre las novedades que trae la empresa: 'Stratos es realmente el nuevo paso en la colaboración cercana con Nordija y Verimatrix, que hace todo fácil. Además, nos permite ofrecer nuestros servicios como líderes de cada área en un paraguas sin perder fuerza. Da un único punto de contacto, desarrollo

cloud unificado y un simple plan de pagos, todo en pocas semanas. Las compañías siguen siendo independientes, así que no condiciona elecciones futuras. La solución integrada está disponible para implementaciones de OTT, IPTV, Cable, Sat, T2 or ISDB-T. Va desde lo más simple a 4K Hybrid incluyendo OTT apps para smart tvs y Móviles'.



Gerard Kim

Brainstorm: Soluciones esenciales para LatAm y el Cono Norte

Con InfinitySet y otros productos



Sergio Amuchástegui

Sergio Amuchástegui, responsable regional de Brainstorm para México y el Cono Norte, destacó a Prensario las soluciones de SET Virtuales que tuvieron éxito estos meses: 'La tecnología virtual se ha mostrado esencial para cubrir las necesidades de las empresas de comunicación, eventos en vivo y presentaciones, solventando así los requerimientos de distancia social. InfinitySet y otros productos de Brainstorm, han solucionado estas necesidades en clientes

de Latinoamérica como del resto del mundo. La virtualización de las producciones con las herramientas patentadas como: Teletransporter, el TrackFree para poder utilizar señales de cualquier tipo como entrada y el acceso y control de Unreal Engine, han sido los puntos más interesantes para el mercado de México y Latinoamérica en general. Hemos recibido un promedio de 300% de incremento en leads por medio de la página de contacto'.

Con Magnum como partner

'Magnum es el distribuidor oficial de Brainstorm para México, con quienes tenemos una excelente y cercana relación desde septiembre de 2018, y han sido importantes para los nexos con entidades de gobierno y particularmente en Televisa, donde actualmente tienen Aston para el Estadio Azteca.



Esto es aplicable al resto de Latinoamérica, donde la excelente labor de nuestros distribuidores actuales junto con la cercanía del equipo de Brainstorm Latinoamérica, está llevando a un significativo crecimiento del negocio.

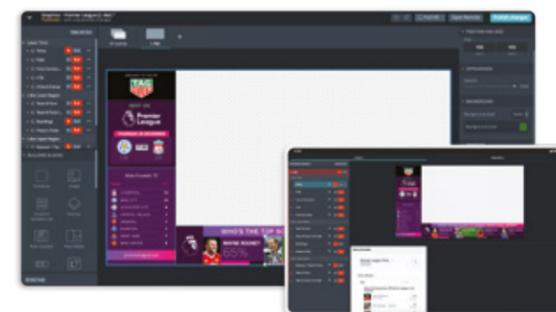
Iniciativas virtuales

'Además de comunicar las novedades en su momento, Brainstorm creó dos eventos virtuales, en los cuales se presentaron las novedades de los productos. Se hicieron demostraciones públicas en español y se organizaron eventos en vivo mostrando las capacidades de nuestros productos, en especial InfinitySet, para convertir eventos reales en virtuales, juntando presentadores que no estaban en el mismo sitio y creando un show inmersivo híper realista en tiempo real. El éxito de estos eventos virtuales ha sido superior al esperado'.

OPTIMIZA TUS FLUJOS DE PRODUCCIÓN.

SOLUCIONES DE GRÁFICA Y PARTICIPACIÓN DE AUDIENCIAS PARA PRODUCIR CONTENIDOS MÁS INTERACTIVOS.

CLOUD GRAPHICS



Crea y edita gráficas 100% cloud-based, con operación remota. Integra redes sociales, interactividad e información de diversas fuentes externas en gráficas sencillas de crear. Disponible para todo flujo de producción (SDI, NDI, Cloud-based).

AUDIENCE PARTICIPATION



Crea experiencias de interactividad con el público en redes sociales y propiedades digitales, para atraer, retener y monetizar a tus audiencias en todos los entornos digitales. Encuestas, votaciones, puntuaciones, trivias y más.

¿ESTÁ TU PRODUCCIÓN PREPARADA PARA EL FUTURO DEL ENTRETENIMIENTO?



CommScope: Despliegues de sistemas de distribución híbridos

Marcos Takanohashi, VP sénior de Ventas para el Caribe y Latinoamérica de CommScope, dialogó con Prensario sobre la actualidad de la empresa: 'Además de los tradicionales avances en el procesamiento, manejo y gestión de video que anualmente presentamos, comenzamos los primeros despliegues de sistemas de distribución de video híbridos, ya sea por satélite o por IP/CDN, usando el mismo nivel de seguridad que aporta nuestro sistema MediaCipher'.

Y agregó: 'Este tipo de arquitectura permite que el programador (HBO, Televisa Networks, etc) pueda tener otro nivel de flexibilidad y robustez en la distribución de contenido, optimizando aún mejor sus costos operacionales'.

Ecosistema de CommScope

CommScope posee una cartera de soluciones de marcas muy reconocidas en todo el mundo.

Sobre el ecosistema de la empresa, Takanohashi dijo: 'Cada vez más, los clientes y el ecosistema incorporan mejor las tres marcas del paraguas CommScope. Además de las marcas de Arris y Ruckus, tenemos las marcas específicas de líneas de producto, como Systemax y Surfboard, que son ya marcas tradicionales en sus mercados. De la misma forma, Arris y Ruckus siguen siendo marcas reconocidas en sus nichos de actuación, y hoy además cuentan con la identidad unificada de CommScope'.

Atención al cliente

El ejecutivo habló sobre el contacto con los clientes: 'El contacto con los clientes en este período, impone los retos del trabajo remoto al cual todos estamos expuestos: nos hablamos y vemos por las plataformas de video conferencia, hablamos seguido por



COMMSCOPE

Marcos Takanohashi

teléfono y aplicaciones de comunicación IP y mensajería. Ya mucho de eso se hacía en el pasado, pero ahora lo hacemos con mucho más frecuencia y en todas las interacciones con clientes'.

Demanda de banda ancha

'Seguimos trabajando a todo vapor. Hubo un incremento importante por demanda de banda ancha como consecuencia del hecho de que muchos están trabajando y estudiando desde sus casas. Hemos trabajado con cada proveedor de servicios para incrementar las capacidades de sus redes, con el fin de dar mejor servicios a los consumidores finales'.

Aveco: Crecimiento constante y automatización con Harmonic

Aveco logró un incremento en las ventas, tanto en Latinoamérica como a nivel global. Prensario, dialogó con Alejandro Paludi, director de ventas de Aveco, quien destacó la actualidad de la empresa en la región: 'En 2019, a nivel global, tuvimos 60% de aumento comparado con el año anterior y en Latinoamérica en particular se duplicaron las ventas del 2018. Este año y en este contexto, por suerte los números nos dejan ser muy optimistas'.

La empresa no deja de crecer, y ha sumado nuevos clientes en la región: 'Respecto a algunos clientes que hemos sumado últimamente en la región, podemos destacar a Canal 13 de Chile, NIX y América TV en Perú, Casablanca en Brasil, Ecuavisa en Ecuador y Blu Radio en Colombia entre otros'.

Integración con la solución de Cloud de Harmonic VOS 360

'La plataforma de Aveco se integró con la solución de Cloud de Harmonic VOS 360 que es una infraestructura de video cloud end-to-

end. La solución de automatización de Aveco maneja los dispositivos on premise y en cloud-based playout, usando una única interfaz, permitiendo a los usuarios manejar fácilmente operaciones en múltiples locaciones. Este tipo de operación es lo que denominamos automatización de playout híbrida'.

Adaptación a la situación actual

Respecto a la situación actual, Alejandro comentó que la empresa tomó medidas para adaptarse a la pandemia: 'Como en la mayor parte del mundo, la forma de trabajo ha cambiado. Así como hay proyectos que se demoran también aparecen nuevos proyectos que no estaban en carpeta por las necesidades de trabajo remoto y la reducción de concentración de personal en espacios cerrados.

Alejandro, además dejó un mensaje para los clientes de Aveco: 'La línea de productos de Aveco abarca automatización de playout y estudios, además del MAM que incluyen estos



Alejandro Paludi, Director de Ventas de Aveco

productos y los integrated playout devices, para complementar nuestras soluciones. Seguimos trabajando en este mercado agregando funcionalidades que únicamente encontrarán en Aveco gracias a la focalización, especialización y experiencia en este rubro'.

Reestructuración y fortalecimiento en el soporte

'Por el lado del área de ventas, el ejecutivo dijo: 'El área de ventas está sufriendo las restricciones en los viajes. Estamos acostumbrados a reunirnos con nuestros clientes cara a cara para discutir proyectos. La incertidumbre de cómo serán las costumbres luego que termine la pandemia continúa presente en nuestras mentes. Quizás todo vuelve a la normalidad o quizás cambien nuestra forma de relacionarnos'.

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



Con más productos que antes, un portafolio de transmisores sin igual para redes regionales y nacionales de cualquier tamaño

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



TRANSPORTE



TRANSMITIR TELEVISIÓN



TRANSMITIR RADIO



GATESAIR
anteriormente
Harris Broadcast

GATESAIRCONNECT **VIRTUAL**
events

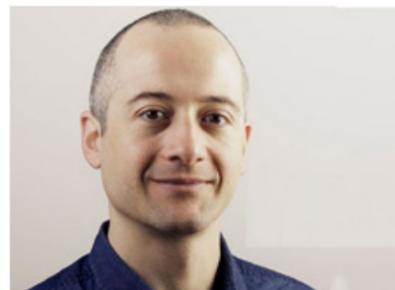
www.gatesair.com/v-events

Octopus: Espera a los clientes en su sofá del 7 al 11 de septiembre

Tras el éxito del servicio remoto a sus clientes de Latam

Octopus armó una estrategia muy amigable para afrontar la postergación de la IBC en Amsterdam, disponiendo a su equipo completo para contacto directo con los clientes del 7 al 11 de septiembre en el sofá de su casa y con una bebida en la mano, según remarcaron. Por supuesto están disponibles webinars, pero la apuesta es de un trato más directo a pedido

de los clientes y por eso también para esos seminarios web se puede elegir hora y día. Prensario habló con Gianluca Bertuzzi, Sales Manager de Octopus en África y América Latina, que será uno de los ejecutivos disponibles esos días, y destacó sus expectativas de reuniones virtuales con la región por la penetración creciente de su sistema de redac-



Gianluca Bertuzzi

ción de noticias, y por la buena atención y servicio remoto que le pudo brindar a los clientes de LATAM durante la pandemia.

‘Terminamos las instalaciones con Telean-tioquia en Colombia y con Canal 33 en el Salvador. Este proyecto ha sido manejado enteramente vía remota: instalación, integración con Fork de Primestream y sobre todo capacitación de usuarios y técnicos en varias sesiones en videoconferencia. Este ha sido un logro muy importante porque podemos promover el hecho que con Octopus podemos evaluar y llevar a cabo proyectos de forma remota. También hemos consolidado nuestros partnership con varios reseller y distribuidores y productores de otras herramientas (MAM, prompters, playout, gráficos). Esto ha hecho también que se incrementen los leads en la región y tenemos muy buenos prospectos en Argentina, México con una cadena grande y de nuevo en Colombia que es un mercado súper interesante para nosotros’. Concluyó: ‘Los broadcasters se han dado cuenta que Octopus es una herramienta innovadora y sólida. Hemos trabajado muy duro para lograr esta posición gracias a una negociación intensa con partners que han hecho entender el concepto que Octopus es una de las mejores soluciones en el mercado de NRCS—Octopus X es la versión más avanzada— con un compromiso entre una gama muy alta a un precio muy competitivo. Esperamos cosechar el trabajo de estos meses cerrando nuevos negocios’.

NUEVO
RESERVAR UNA DEMO EN LÍNEA
APP iREPORTER
Convertir a los espectadores en periodistas ciudadanos

RECIBIR NOTICIAS DIRECTAMENTE DE LA FUENTE, CUANDO SON IMPORTANTES

Construir una comunidad de espectadores activos
Convierte a tus espectadores en periodistas ciudadanos móviles
Localice personas cerca de un evento en desarrollo en tiempo real utilizando nuestro mapa GPS interactivo
Envíe notificaciones a un grupo de personas para solicitar información, videos o fotos
Llame a los usuarios cerca de un evento para recopilar información directamente
Los usuarios pueden agregar metadatos a los recursos de medios para que los equipos editoriales los procesen de forma fácil y rápida
Aplicación segura, para garantizar que los datos están protegidos

RESERVE SU PRESENTACIÓN EN LÍNEA AHORA: SALES@OCTOPUS-NEWS.COM
EN EL ASUNTO DEL CORREO ELECTRÓNICO ESCRIBA: PRENSARIO, APLICACIÓN iREPORTER

MEDIAGENIX

ENFRENTEMOS JUNTOS LOS RETOS DE HOY EN DÍA

No solo el mundo, sino también nuestra industria, enfrentan grandes retos en estos momentos. En medio de la incertidumbre, es bueno saber que puede contar con un socio de negocio con quien enfrentar estos desafíos:

- maximice el valor de sus contenidos,
- obtenga el mayor provecho de sus derechos de explotación y distribución,
- y aumente la eficiencia de todos los flujos de trabajo de sus contenidos.



WHATS'ON

Somos el equipo detrás de WHATS'ON, la solución más avanzada para la gestión y programación de servicios OTT y de emisiones lineales.

- Gestión de derechos de punta a punta (incluyendo la adquisición, derechos subyacentes, catálogo de derechos disponibles y venta de derechos (rights out))
- Cálculos de redistribución de ingresos (revenue share)
- Distribución de contenidos a múltiples plataformas (OTT, DTC, lineal, VOD)
- Programación basada en inteligencia artificial (AI)
- Programación y optimización de promociones a través de múltiples medios
- Deportes y eSports
- Análisis e interpretación de datos

Contáctenos para una demostración o una reunión virtual
americas@mediagenix.tv • Phone +1 (561) 633-9226 • www.mediagenix.tv



Media Links trae la mejor tecnología para distribución y contribución IP

Buscando expandir sus éxitos en América Latina con nuevos acuerdos



Al Nuñez, presidente de Media Links Inc.

Expresó a Prensario el orgullo de ser parte de una compañía conocida por su carácter pionero en la tecnología para distribución de video IP con una impronta de calidad y valor para sus clientes.

Destacó que en LATAM ven una oportunidad grande en el mercado broadcast y de media. 'Tenemos los productos, la tecnología y el servicio profesional ideales para entregar los niveles más altos de confiabilidad e innovación para modelos emergentes en la región. Ya contamos con buenos logros en el mercado y queremos renovar el empuje para expandir

Al Nuñez, de reconocida trayectoria en el medio y hoy presidente de Media Links Inc., ya lleva a cargo de la compañía por más de un año y medio.

nuestra presencia. Notamos que la alta demanda por contenido broadcast de deportes y aplicaciones de calidad para contribución y distribución de video, son drivers claves para desarrollar negocios en la región. Es importante que pese a la pandemia los clientes están interesados en proyectos de infraestructura para las necesidades del negocio futuro'.

Agregó: 'Broadcasters de todo el mundo han adoptado rápidamente la nueva normalidad y muchos programas son producidos de manera remota. Ya veníamos trabajando con nuestra base de network providers y usuarios en varios eventos deportivos de alto nivel con modelos de flujos de trabajo descentralizados desde hace varios años. Ahora vemos producciones remotas a gran escala como función principal del negocio'.

Acerca de sus nuevas soluciones, destacó: 'Nuestros últimos desarrollos incluyen nuestra nueva generación MD8000-100G Edition, que permite a los broadcasters hacer transporte sincronizado de canales de media

como nunca antes. Incluso si es con compresión o sin compresión de video, audio, y/o data over IP desde estadios a estudios de producción distantes, el MD8000-100G direcciona la necesidad de más ancho de banda en la red'.

Por otro lado: 'Las MDP3000 Series de IP Media Gateways & Edge Devices van a soportar ultra-low-latency JPEG-XS, consiguiendo ratios alta calidad de compresión por encima de 10:1; es ideal para aplicaciones para las que es fundamental la baja latencia y una alta confiabilidad. Las MDP3000 son un componente integral de la solución de portfolio de Media Links con su arquitectura LAN/WAN, para transporte de video, audio y datos con una red IP'.

Finalmente, sostuvo: 'Tenemos el compromiso de expandir nuestros éxitos previos en Latam e incrementar las posibilidades de nuestro portfolio de soluciones y servicios de alta calidad'.



Mediagenix triunfa en América con sus soluciones de VOD y OTT

WHATS'ON es el motor de distribución de contenido de las plataformas al consumidor

Mediagenix sigue creciendo a nivel mundial, pero especialmente en América, donde consiguió una fuerte presencia en sus clientes y proyectos. Prensario dialogó con Joe Fregoso, director de Desarrollo de Negocios para las Américas de Mediagenix, que dijo: 'El equipo de Mediagenix continúa creciendo a nivel global. Este año hemos agregado especialistas en desarrollo, soporte a clientes, implementación, mercadotecnia y apoyo a ventas. La cartera de clientes satisfechos creció de manera importante e implementamos nuevos proyectos tanto para soluciones de VOD y OTT, así como de televisión lineal'. Y remarcó: 'Entre los nuevos proyectos se encuentran algunos con varias de las empre-

sas de medios más importantes del mundo, incluyendo Latinoamérica. Nuestra plataforma WHATS'ON es ahora el motor detrás de la programación y la distribución de contenido de una de las nuevas plataformas DTC (direct to consumer) más importantes del mercado que están teniendo una expansión, de la plataforma digital de deportes con mayor crecimiento a nivel mundial y con una presencia fuerte en las Américas, y con otras televisoras líderes en mercados como Argentina, Brasil y México'.

Plataforma de Mediagenix

Sobre su plataforma, Fregoso agregó: 'Es la herramienta más robusta en la industria en términos de programación, tanto lineal



Joe Fregoso, director de Desarrollo de Negocios para las Américas

como no-lineal, manejo y optimización de derechos, y la distribución de contenido a distintas plataformas.

Algunas de las nuevas funcionalidades que estaríamos presentando son, venta de derechos -Rights Out, cálculos de reparto de ingresos -Revenue Share, distribución de contenido a múltiples plataformas, programación basada en Inteligencia Artificial (AI) -SchedulingArtst, optimización de promos a través de múltiples medios -Strategic Promo Plan. También abordamos sobre deportes y eSports y el análisis e interpretación de datos -Insights'.

MEDIA LINKS[®]
Media Defined Networking[®]

Entrega el nuevo futuro para los deportes

REACH FURTHER DELIVER MORE

Capturar, controlar, gestionar, distribuir con IP

Con tecnologías de red ágiles IP de 100 Gb, las soluciones Media Links son el foco central de la innovación en el transporte de transmisiones para Copas Mundiales de Fútbol, Juegos de Invierno y Verano, y más.

Ahora, descubra nuestra nueva serie MDP3000 de codificadores / decodificadores de puerta de enlace IP modulares de bajo costo. Combínelos a su manera y brinde servicios con hasta un tercio de los costos logísticos ahorrados al conectar sus instalaciones en el estudio, estadio, ó local.

Para obtener más información, visite www.medialinks.com

¡SOLICITE UN DEMO HOY!
teléfono +1 860-206-9163

info@medialinks.com

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 credibilidad 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 la nuestra'. 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 destacados, **Merlin** siempre ha tenido seriedad y compromiso con el mercado profesional, cualidades que también son reconocidas 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.

merlin
DISTRIBUTOR

Canon

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 vídeos corporativos y series dramáticas.



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 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 amplificación 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.



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

Broadpeak presenta su Open House en octubre

Cumpliendo 10 años de crecimiento en la región

Broadpeak celebra sus 10 años, el festejo viene acompañado de su mejor momento comercial y de mayor desarrollo de sus productos: '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. Es importante 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.

Éxito del Multicast ABR y S4Streaming

'Broadpeak desarrolla Multicast ABR desde el 2012 con el nanoCDN™, ahora el DVB creó un comité para estandarizarlo. Eso nos posiciona también frente a la competencia.

El nanoCDN Multicast ABR tiene 12 clientes comerciales, lo manejan desde redes de cable a redes de FTTH, y contamos con 49 PoC (Pruebas de concepto) en el mundo. 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 crecieron en la región con **América Móvil** en **Claro** Perú y Chile, y además están en **Sky** de Brasil. En México con **Megacable** en un gran proyecto con Multicast ABR en su red de cable y fibra, y también de **Total Play** para la parte de CDN y Origin Packager'. A todo lo anterior se suma el lanzamiento del **S4 Streaming** en febrero, solución que permite satisfacer el interés por la baja latencia para la entrega de OTT y otorga el control a la CDN sobre los perfiles que debe consumir el player. 'Observamos que la calidad de experiencia del usuario tiene que ver con el perfil que tiene, que debe ser adecuado a su conectividad. En general es el player el que



Arnault Lannuzel

decide el perfil para administrar el ancho de banda, pero en DASH CMAF resulta difícil tomar la decisión'.

Broadpeak Open House

Durante 3 días en octubre, Broadpeak realizará un evento virtual para sus clientes, socios y amigos, para discutir los temas más relevantes de la industria de la transmisión de video. Será un evento en línea con presentaciones, mesas redondas, charlas fogoneras, demostraciones y más. Durante este evento, también se celebrará el 10º aniversario con algunas sorpresas.

Intelsat: 'El satélite sigue siendo la forma de distribución más fiable y rentable'

Lanzamiento exitoso de Galaxy 30

Juan Pablo Cofiño de **Intelsat**, dejó un mensaje para los clientes en Latinoamérica. 'Después del impacto de la pandemia, es evidente que a pesar de la expansión de las aplicaciones OTT en ciertos mercados de Latam, la TV paga tradicional y en abierto, seguirán siendo relevante durante mucho tiempo. El satélite es el vehículo ideal para distribuir canales de televisión en todas partes, y continuará siendo la forma más confiable y rentable de distribuir contenido lineal y no lineal en toda la región por encima de la transmisión de video nativo o IP. Este año hemos actualizado nuestras plataformas de medios administrados en IS-21 e IS-34 para lograr mayores rendimientos, ofreciendo así a nuestros clientes una mayor eficiencia. Además de esto, IS-901 MEV-1



(primero en la historia) y MEV-2 para 1002, están creando un acoplamiento en vivo. Una vez conectado a su satélite cliente, el MEV utiliza sus propios propulsores y suministro de combustible para extender la vida útil de nuestro satélite de alto valor. Después de su misión programada, la nave espacial MEV se desacoplará y pasará al siguiente satélite cliente. También contamos con la restauración de servicios de medios de la falla de Simón Bolívar en Venezuela vía IS-14, IS-34 banda C y transmisiones IS-35e e IS-14 en banda Ku y OU utilizando haces EPIC de banda C de alta potencia que ofrecen una eficiencia y flexibilidad incomparables en la conectividad. El lanzamiento exitoso de **Galaxy 30**, la primera de varias naves espaciales nuevas

de alta potencia Intelsat que asegurarán la continuidad de la distribución de video para nuestros clientes de medios en el Cono Norte. Galaxy 30 también desempeñará un papel importante en el plan de transición del espectro de banda C de Intelsat en EE.UU., que está acelerando el camino de Estados Unidos hacia 5G'. Sobre la conexión con los clientes durante la pandemia, dijo: "Hemos visto un aumento natural en el número de reuniones virtuales a través de portales telefónicos y de videoconferencia. En la mayoría de ocasiones ha mejorado nuestra comunicación con nuestros clientes.



Juan Pablo Cofiño

cloudPVR

Petabytes of recording at your fingertips

broadpeak

We Deliver the Future of Television

www.broadpeak.tv

Gates Air se encuentra en su mejor momento

Con la innovación modular de Intraplex IP Link



Felipe Luna, Director de Gates Air para CALA

Felipe Luna, Director de Gates Air para CALA, dialogó con Prensario sobre el presente de la empresa: 'GatesAir está más fuerte que nunca. Pudimos mantener el negocio operativo, utilizando las mejores formas remotas de conectarnos con los clientes. Realizamos una secuencia de

presentaciones remotas sobre diversos temas y productos tecnológicos, siempre con una gran audiencia. Utilizamos herramientas de videoconferencia para reuniones y negociaciones específicas. Los resultados han sido sorprendentemente buenos. Los niveles comerciales continúan. También hemos mejorado todas las plataformas de soporte técnico remoto. Los clientes están 100% atendidos. Nuestras dos plantas (EE.UU. e Italia) están en pleno funcionamiento. Y remarcó: Hemos hecho negocios en todas nuestras líneas de productos, TV (Transmisores Maxiva), Radio (Transmisores Flexiva) y Transporte de Audio

(Intraplex). Sorprende la línea de baja potencia, donde antes teníamos poca presencia. Pudimos lograr la mejor relación costo-beneficio del mercado, con tecnologías innovadoras, transmisores outdoor y multicanal.

Innovación modular de Intraplex IP Link

Una de las novedades que trae la empresa, es la nueva innovación modular *Intraplex IP Link*, que debutará a tiempo para el evento virtual *IBC Showcase*, junto con un nuevo códec IP Link de bajo costo para contribución remota y conexiones STL. El *IP Link 100e* es la primera tarjeta enchufable modular de la familia *Intraplex* construida para la integración dentro de transmisores de radio, mientras que el *IP Link 100c* es un nuevo códec de hardware compacto construido para contribución remota y conexiones IP STL estándar.

La 29ª edición de CAPER SHOW será virtual



María Pilar Orge



Como la mayor parte de los eventos del año, debido a la pandemia de Covid 19, la edición 2020 de *CAPER Show* tendrá formato virtual y se llevará a cabo, como siempre, en el mes de octubre.

La Cámara Argentina de Proveedores y Fabricantes de Equipamiento Audiovisual Profesional, CAPER, a través de su gerente general, María Pilar Orge, anunció que su 29ª edición anual, se llevará a cabo entre el lunes 19 y el viernes 23 de octubre, en formato digital.

El evento que, a lo largo de casi treinta años, se convirtió en el punto de encuentro obligado de los profesionales y técnicos de la industria audiovisual de Argentina y Latinoamérica, ofrecerá en esta oportunidad una serie de Master Classes, Mesas Redondas y Conferencias que estarán a cargo de Ingenieros, Directores de Fotografía, Editores, Sonidistas, Directores de Cine y Televisión, Podcasters y otros especialistas del medio. Las actividades se realizarán en vivo en dos horarios por día: a las 15 y a las 18 horas.

Además, la plataforma de *CAPER 2020 VIRTUAL* contará con una sección de Sponsors, en la que las empresas nacionales y del exterior más reconocidas del mercado audiovisual presentarán videos técnico-comerciales de sus nuevos productos y soluciones, que estarán disponibles para ser vistos en cualquier horario a lo largo de los cinco días de duración del evento.

La Acreditación Online estará disponible a partir del 20 de septiembre y la organización informa que la misma no tendrá costo.

FNC VIRTUAL TEL AHORA SOMOS UN EVENTO DIGITAL

DEL 2 DE JULIO AL 30 DE NOVIEMBRE PODRÁS PARTICIPAR DE PRESENTACIÓN DE EQUIPAMIENTOS, CAPACITACIONES, DEBATES Y TODAS LAS NOVEDADES DE NUESTRA INDUSTRIA.

NUESTROS EXPOSITORES

CONOCÉ SUS MICROSITES EN NUESTRA WEB





Llegamos para darle
soluciones



info@bvstv.com - www.bvstv.com

SOLUCIONES END TO END



HITACHI



MediaKind



DELL Technologies



SVC está explorando nuevas unidades de negocio

Se prepara para la edición virtual de CAPER

Tuvimos oportunidad de charlar con **Domingo Simonetta**, presidente de **SVC** de Argentina, antes de la **IBC Virtual**, a la que seguramente habría viajado como lo hizo en los últimos 25 años o más, cuando se hacía en Brighton, a una hora de Londres en Inglaterra.

Acerca de expo virtuales, un primer mensaje positivo que da es que ya está trabajando intensamente en lo que será la

edición virtual de **CAPER 2020** en Argentina. Tendrá una primera semana con debates conceptuales, sobre temas específicos de la industria y no exactamente de marcas comerciales. Con dos presentaciones diarias del 19 al 23 de octubre, y una segunda semana de workshops.

Domingo destaca que para esas charlas conceptuales —están preparando dos— es



Domingo Simonetta, presidente de SVC

una ventaja poder tener a una persona desde Los Ángeles, otra de México y otra en Argentina o Brasil. Al no salir de su ámbito, ni tener que viajar, las confirmaciones de los ponientes se logran más fácilmente: 'Estamos muy entusiasmados con esta nueva modalidad. Sin dudas que este no es el año para hacer el show presencial, y si bien lo virtual, no lo reemplaza, no es posible el contacto personal ni las reuniones sociales que se generan en las ferias, se puede dar continuidad y tener mucha más gente. Creo que el año que viene, CAPER 2021 puede ser una combinación de las dos cosas'.

Sobre los destacados durante estos meses pasados, sostuvo que **Avid** está moviéndose bien, pues tiene una base estable de clientes que van renovando sus acuerdos, más allá que cambien el hardware: 'Además los clientes saben que **Avid** nunca los abandona', remarcó. **Telestream** es otra marca que está funcionando bien y sobre todo **Litepanels** para iluminación, de la cual ya se colocaron muchos equipos en el mercado: 'Hicimos una fuerte inversión y salieron muchas ordenes sobre la base de demos de equipos reales'.

También sobresale en el día a día la división de audio, pues muchos equiparon sus casas en la pandemia y también trabajaron fuerte los estudios grabación.

Finalmente, Domingo destaca a **Blackmagic**: 'Viene creciendo desde que se fundó, siempre con tecnología de hardware para el futuro. Apunta a productos accesibles para todos, pero sin sacrificar funciones ni calidad. Esa es la base de su éxito'. De **BM** se hicieron al principio de la pandemia un par de webinars con una gran convocatoria de 650 inscriptos —entraron 500— algo que hubiera sido imposible en presencial.

'Además de continuar como siempre lo hicimos, se están implementando nuevos conceptos de trabajo y están explorando nuevas unidades de negocio, porque todo este aislamiento nos ha enseñado muchas cosas y sobre todo que se pueden materializar, ya que aprendimos a convivir con ellas. Y eso, ya no tiene retorno'.

Archivar
Almacenamiento LTO y óptico en las instalaciones

Respalidar
Respalidar en la Nube

Compartir
Compartir Globalmente

Una sola plataforma XenData permite archivar, respaldar, y compartir archivos. Para más información, visite www.xendata.com

XenData

SVC. INTEGRANDO SOLUCIONES

GRACIAS A TODOS LOS CLIENTES POR CONFIAR EN NOSOTROS.



Sistemas de Video Comunicación S.A.

www.svc.com.ar

info@svc.com.ar

(+5411) 5218 - 8000

BAM BAM: Partió la Red iberoamericana de LiveMedia, Magnum y 2Live

Alianza con Madco en España y ya se dieron servicios para la Champion League

Un buen ejemplo que el resultado es mayor que la sumatoria de las partes es la partida oficial de la empresa regional **BAMBAM** (Brasil, Argentina y México por duplicado). Se trata de la alianza, unión comercial y 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, Jorge y David Camacho con Eldad y Fabio Eitelberg**. El puntapié inicial tuvo su disparador el año pasado tras la Copa América de Brasil, donde juntos, visualizaron que podían dar más servicios y soluciones, —con los equipos propios de **LiveU, LiveU, AWS, Vitec, VSN y Grabyo**, entre 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 Langoñi Echeverría** y un primer cliente, un servicio de streaming de fútbol en Sevilla. Eso se ha potenciado con la gran alianza con la agencia **Madco**, que es un paso adelante al trabajo en la península,

pues puede traer toda clase de clientes en el medio. Allí no venden los equipos de Latino América, pero si dan soluciones y servicio con ellos, con un precio muy competitivo, tanto para canales latinos, como a los clientes locales.



Primera fase en marcha

El plan para **BAMBAM** incluye esta Fase 1 de 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. Esta solución tuvo su gran bautismo con la *Champion League* en Portugal.

La Fase 2 es al revés, ofrecer el mismo servicio a los canales europeos o de Estados Unidos, en nuestros países con esta nueva red regional, y la Fase 3, a futuro, será ofrecer servicios más globales.

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 todo el caudal de Brasil con la oficina de **2Live** en Sao Paulo; está alcanzando economías de escala con equipamiento propio, entrenamiento de



Todos los socios en enero pasado en Miami

personal en España y otras iniciativas.

Streaming musicales desde Miami

La oficina de Miami, que maneja **Magnum** para Estados Unidos, también se apalanca con **Link Miami**. Desde allí también tomó fuerza el servicio de emisión de conciertos por streamings de artistas reconocidos. Ya hicieron dos conciertos en vivo para **Claudia Leitte**, para Brasil y durante agosto el Streaming World Tour de **Buika**, para varios países, incluida Argentina, donde Live Media de **Cristian Kardashian** está ofreciendo el servicio a todas las productoras.

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

Se viene el lanzamiento de Antronix Optics

La nueva división de productos ópticos de Antronix

Milton Ulua de **Antronix** destacó para este año el gran lanzamiento de **Antronix Optix**, su nueva división de productos ópticos. Cuentan con transmisores, receptores, taps de fibra y todo para hacer FTTH. En definitiva, se busca que las mismas soluciones que se daban para cable coaxial, —con tantos años de confiabilidad y apuesta al mercado como fabricantes—, ahora también estén disponibles para la parte de fibra.

El lanzamiento se hace estas semanas y tendrá la continuidad y nivel de *customer services* acostumbradas, pero ahora para todo un nuevo mercado, no sólo de operadores de cable sino también de ISPs.



Milton Ulua

bam weq

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

BVS se posiciona en la región con cada una de sus verticales

La empresa argentina que provee soluciones de infraestructura y comunicaciones, **BVS Technology Solutions**, se enorgullece en confirmar su trayectoria y presencia regional operando no sólo desde Buenos Aires, sino también en Uruguay, Paraguay, Chile, Caribe y Miami para sus diez verticales. Además de llevar adelante diversos *partnerships* y contar con certificaciones de fabricantes líderes tales como: **Cisco, Dell, Evertz, Synamedia, SMDC** y **UBEE**, entre otros. La compañía ofrece soporte para todo el ciclo de vida de los diferentes proyectos en curso.

‘Como representantes certificados de más de un fabricante aseguramos una visión estratégica y agnóstica entendiendo el requerimiento, las expectativas, la problemática y suministrando soluciones integrales. Cada una

de nuestras verticales está bien diferenciada. Tenemos ejecutivos a cargo de cada proyecto que aportan toda su *expertise* a medida, lo que permite estar más cerca del negocio y de las necesidades del cliente. Así es como logramos encontrar mayor rapidez y precisión en la respuesta a los requerimientos’, destacó **Juan Ignacio Lorenzo**, Director Comercial de BVS Technology Solutions.

El ejecutivo también habló sobre la vertical de **Sector Público**, donde priorizan el acompañamiento y el apoyo de la implementación de políticas públicas orientadas a fortalecer y desarrollar las áreas temáticas de Energía y Medio Ambiente, Edificios e Infraestructura, Movilidad, Gobierno y Servicios Sociales: ‘Como integradores de tecnologías y servicios profesionales, ofrecemos también servicios de diseño, consultoría, implemen-

tación, operación, soporte y capacitación de distintas plataformas tecnológicas, para que los diferentes niveles de las áreas de Gestión Pública puedan implementar proyectos que hagan más fácil y segura la vida de sus ciudadanos’.

En tanto, para la vertical **Servicios**, Lorenzo explicó que ponen a disposición a sus ingenieros especialistas, ‘para que acompañen al cliente desarrollando desde la arquitectura de alto nivel al diseño de bajo nivel, los planes de implementación y de aceptación’.

Las demás verticales que complementan a BVS son: **Media & Entertainment, Service Provider, Retail, Manufactura, Banca, Oil & Gas, Healthcare & Life Sciences y SMB (Small and Medium Business)**.



Juan Ignacio Lorenzo, Director Comercial de BVS



Skyworth: Soluciones estratégicas con casa conectada

Fabricante líder mundial con más de 40 millones de STBs en 2019

Skyworth promedia un buen tiempo como protagonista del mercado mundial y también de Latinoamérica, tras haber completado el 2019 como fabricante número uno de STBs a nivel mundial, con casi 40 millones de cajas embarcadas, según confirmó a **PRENSARIO SU Operations and Sales Director North America, Central America & The Caribbean, Víctor Méndez**.

de Integración y soluciones End to End para desarrollar soluciones IoT’, señala Méndez. Esto le permite Skyworth generar soluciones integrales para la casa conectada, seguir promoviendo los dispositivos de video y ancho de banda dentro de los hogares y siguiendo las tendencias de desarrollo de la industria’.

Tendencias actuales
‘Los requerimientos de los clientes demandan más servicios OTT para ver contenidos en cualquier momento y en cualquier dispositivo, la necesidad de considerar una casa conectada, cobra más sentido porque los clientes pasan más tiempo dentro del hogar. Los trabajos que permiten el “Home Office” demandan claramente más anchos de banda para que la experiencia de las herramientas de colaboración y entretenimiento familiar coexistan satisfactoriamente’.

Prioridades de trabajo
Sobre las prioridades de trabajo dijo: ‘Nos



Víctor Méndez

queda consolidar México, avanzar hacia los mercados de Centro América, el Caribe, Estados Unidos y Canadá.

Hemos sido muy exitosos en el lanzamiento de nuestra línea de televisores inteligentes en Estados Unidos y México, a través de nuestros distribuidores autorizados, y definitivamente la marca Skyworth está penetrando de manera exitosa en los mercados. La calidad de nuestros productos y de nuestros ingenieros, hacen de Skyworth una solución “future Proof” y buscando relaciones a largo plazo con los principales operadores de la región’.



Tres divisiones para la casa conectada

Esto se dio en todos los formatos y plataformas como se anunció el año pasado: ‘Skyworth ha desarrollado tres divisiones estratégicas para atender todos los requerimientos de la casa conectada. En primer lugar con **Smart Video**, con set up en todas sus modalidades y en todas las gamas. Luego tenemos **Smart Connect**, con equipos de broadband para mejorar la experiencia de ancho de banda como routing, Wifi Mesh, LTE y GPON. Y en tercer lugar **Smart Things**, Sistemas



La visión estratégica que potencia su empresa.



DVB



IPTV



CLOUD



OTT



Maximice la experiencia de TV de sus usuarios.



Bromteck BORO



Remote Phy



Bromteck Peer to Peer



Middleware



CAS / DRM



Soluciones end to end



Interfaz Intuitiva



Medición y análisis de audiencia



Soluciones F.O.



Esperamos tu consulta: info@networkbroadcast.net | www.networkbroadcast.net



ARG 54 11 5273 1111 | BRA 55 11 4680 4548 | COL 57 15 086526 | CR 506 40 100 525 | MX 52 55 5350 4773

Connect World se presentó en LinkUp 2020

Una nueva manera de desarrollar lo virtual

Se realizó Link Up 2020, la expo-conven- ción de tres días que se llevó a cabo en la nueva plataforma de **ConnectWorld**, que busca llevar la realidad a otro nivel, a través de una plataforma que permite una personalización con avatares, que luego pueden desenvolverse en un campus virtual.

Vale destacar el nivel de detalle que tiene el campus, empezando por las zonas principales como el centro de convenciones, el auditorio y las oficinas digitales. LinkUp también piensa en el tiempo libre, y por ese motivo cuenta con una cancha de fútbol y lanchas



para recorrer el lugar. El evento en sí mismo, reprodujo lo que se ve en una de nuestras expos físicas, pero llevando la realidad a otro nivel.

El equipo de **PRENSARIO** pudo atender desde su propio stand realizando reuniones en sus oficinas y caminar por los pasillos de la feria. Se repitió esa emoción de caminar por un centro de exposiciones, toparse con los stands de las marcas y fabricantes y tener encuentros útiles, más allá de la broma de familiarizarse con el uso de los avatares.

Entre los participantes en la expo, pudimos encontrar al organizador **Interlink**, con la participación destacada de los stands de **BVS**, donde **Prensario** estuvo con **José Lobo**, **ViacomCBS** con **PlutoTV**, **Furukawa**, **Multicast**, **ReporTV** y **Videoswitch**, entre otras marcas. Allí, **Esteban Erize** de **VS**, destacó que ser los primeros en apoyar este tipo de iniciativas tiene sus ventajas y beneficios. Ya



que presentaron sus nuevos productos como el **OCR 1000 transcoder**, que está siendo un gran éxito en subtítulo.

Por su parte, **Enrique Carrier**, director de **Carrier y Asociados**, habló sobre el futuro de las telecomunicaciones después de la pandemia. En una charla que abordó tópicos tales como: etapa pre pandemia, inversiones en las telecomunicaciones, y avance en el desarrollo de la fibra óptica. Para después hablar de lo que se vendrá luego de que pase la pandemia.

El auditorio virtual fue testigo de más de 10 conferencias a lo largo de la semana, donde se dieron cita una gran cantidad de miembros de la industria del cable e ISPs.



INTRODUCING THE NEWEST MEMBERS

D Squared Digital Wireless Family

- excellent flexibility
- ultra-fast setup
- studio quality audio
- ultra-low latency
- superior RF performance



Made in the USA by a Bunch of Fanatics®

www.lectrosonics.com



multicast

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

Beneficios

✓ Evolución de grilla

✓ Ahorro de costos

✓ Mejora del servicio

✓ 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

Vitec selecciona a Mach Electronics

Nuevo distribuidor para el Cono Sur

Mach Electronics cerró un importante acuerdo de distribución con Vitec para los mercados de Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay.

Nicolas Bloise, CEO de Mach Electronics, dialogó con Prensario sobre el acuerdo: 'Mediante este acuerdo podremos ofrecer a nuestros clientes soluciones de distribución o contribución remota, tan necesaria en estos tiempos de pandemia, donde muchos canales tuvieron que adaptar su flujo de trabajo enviando a sus talentos a trabajar desde sus casas. Nuestra premisa siempre ha sido encontrar la forma de dar soluciones eficientes y sustentables a nuestros clientes'.

Entre las soluciones que estamos ofreciendo, de contribución remota o distribución, se encuentra la familia de encoder/decoder T9261 diseñados especialmente para trabajar en redes públicas.

El encoder T9261-E, es un dual encoder MPEG2/H264, los cuales pueden ser configurados con perfiles diferentes y cada uno de ellos puede manejar hasta 5 rutas de destino y cada una de ellas con diferentes protocolos. Entre los protocolos de stream soportados se encuentran UDP/RTP, RTMP, TCP, HLS, SRT, ZixiFeeder en modalidad multicast o unicast. En cuanto al decoder/transcoder T9261-D, este cuenta con la capacidad de admitir una

tasa de bits de Ultra alta definición (UHD) 2160P HEVC (opcional), 1080P AVC, 1080i MPEG2, 1 y 2160P manteniendo compatibilidad con una variedad de encoders.

'En el caso de que el cliente requiera una solución de baja latencia, podemos ofrecer Encoder/Decoder MGW Ace de baja latencia, cercana a los 33ms con calidad de vídeo 4:2:2 10-bit. El ahorro de ancho es un punto a tener en cuenta ya que impacta en el costo del servicio a contratar. Si se utiliza una compresión HEVC se alcanza un 50% de ahorro de ancho de banda respecto de una compresión H264, logrando de esta forma comunicaciones más eficientes y rentables', señaló Bloise.

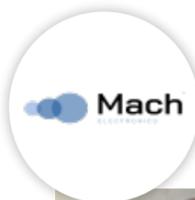
'También es importante resaltar que cuando se realiza una distribución sobre redes públicas es importante contar con una herramienta de gestión NMS para monitorear el estado de las conexiones, encoder, decoder, multiplexores y transmisores. Para ello contamos con la solución NetPodde ANT GROUP que permite monitorear en forma centralizada o remota cualquier elemento de la red, permitiendo realizar diagnósticos (remotamente) del evento ocurrido antes de enviar personal on site.

'Antel eligió la solución NetPod de ANT GROUP para monitorear y gestionar toda su red de televisión digital que está compuesta por 220 elementos de red entre los cuales se

encuentran transmisores, moduladores, ups, sensores de potencia entre otros' añadió Nicolás.

'Siguiendo con la línea de herramientas de diagnóstico contamos con toda gama de instrumentos de campo de Promax Electrónica para los mercados de Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay. Entre los modelos destacados podemos encontrar el RANGERNeo 2 ISDB-T, RANGERNeo + ISDBT y RANGERNeo Lite ISDBT' apuntó el CEO de Match.

El RANGERNeo 2 está diseñado para facilitar las tareas de campo de los instaladores expertos y los ingenieros de broadcast. Entre sus características destacadas podemos encontrar un decoder HEVC H.265, un analizador de espectro que es el corazón del instrumento de campo RANGERNeo2 ISDB-T/Tb, junto a su gran número de funciones como análisis de WiFi (incluyendo visualización del espectro real), compatibilidad con LNB de banda ancha (wideband LNB), diagrama de constelación, análisis dinámico de ecos, análisis de transportstream y pantalla táctil.



Nicolas Bloise

Go Live On-Air With RoboEye PTZ

Unlike other PTZ products on the market, The Telemetrics RoboEye™ RE-2 integrated compact P/T head, lens driver and camera provides smooth and precise movement for on-air use and remote production. This high-quality, rugged and fully integrated robotic system offers:

- HD or 4K acquisition
- SDI, HDMI and streaming outputs of both H.264 and H.265
- An Exmor® 1-inch block and lens with digital image stabilization
- POE, LTE, and WiFi connectivity

And best yet, the RoboEye camera module (including the sensor and lens) can be upgraded to the latest technology as it becomes available. RoboEye is ready for anything. Does your PTZ even come close?

Telemetrics The Leader in Camera Robotics
Camera Control Systems



sales@telemetrics.com • telemetrics.com



AGRADECE A



POR LA REPRESENTACIÓN PARA

ARGENTINA, BOLIVIA, PARAGUAY Y URUGUAY

DE SUS SOLUCIONES DE DISTRIBUCIÓN
O CONTRIBUCIÓN REMOTA

ENCODER / DECODER
T9261
PARA REDES PÚBLICAS

ENCODER
T9261-E
DUAL ENCODER
MPEG2/H264

DECODER /
TRANSCODER
T9261-D

ENCODER / DECODER
MGW ACE
DE BAJA LATENCIA



MACH ELECTRONICS S.A.

Tel: (+ 54 11) 4011-4500

WhatsApp: (+ 54 11) 6824-4500

www.mach.com.ar - E-mail: info@mach.com.ar

Pedro de Castillo 748
Ciudad de Buenos Aires
C1414AWP. - Argentina



OM Systems es un ejemplo de solvencia y continuidad

El 2019 fue un año de logros y afianzamiento para **OM Systems**, con la dinámica que imponen las nuevas tecnologías que se adoptan en el mercado. **Jorge Moya** Titular de **OM Systems** dijo: 'Dentro de esto, destacamos principalmente nuestra relación con las empresas **Ross** y **Dalet**. Con **Ross** cerramos varias operaciones de ventas con el **Carbonite Ultraque**, el switcher más innovador del mercado, tanto con estudios de televisión como así también con empresas que poseen unidades móviles. Entre las que se encuentran el móvil de **Digital 3** y el de **New MassSport-HD**. También se comercializó equipamiento de la marca **Dektec**, que consistió básicamente en la provisión de moduladores y demoduladores satelitales y de televisión terrestre para el análisis pormenorizado de transport streams y de diferentes esquemas de modulación digital'.

Y agregó: 'Por el lado de **Dalet**, tuvimos que capacitarnos en los nuevos productos

como **Media Flex** de **Ooyala**. Por otro lado, instalamos la solución **Dalet Galaxy** en **Torneos y Competencias** e iniciamos proyectos nuevos que involucran **Media Flex, Amberfin** y **Galaxy**'.

Sobre los proyectos en los que la empresa está trabajando, el ejecutivo sostuvo: 'Con **Xendata** decidimos aplicar una política de expansión en nuevas verticales de mercado por medio de una alianza próxima a concretarse. Estamos también trabajando en darle un impulso más efectivo a nuestras cuentas, tanto de Instagram como de Facebook, de manera de mejorar la promoción de nuestros productos y ofertas'.

Respecto a las demandas en algunas áreas que se hayan incentivado con la cuarentena, Jorge subrayó que: 'Recibimos algunas consultas específicas. En nuestro caso y a través de la empresa **AEQ** de España estamos ofreciendo a los clientes una solución que



Jorge Moya

permite a los periodistas de radio poder trabajar desde su casa y conectarse vía internet con la radio, con una calidad igual a la que tendrían si se encontraran en sus estudios de transmisión.

Nos hemos adaptado a este escenario dado que nuestra estructura nos acompaña y somos muy cautelosos al momento de redefinir nuestro plan de negocios.

Entendemos que estamos fuertemente condicionados al impacto que está teniendo en nuestros clientes locales y también regionales, este es el gran diferencial que vemos respecto a otras crisis. Nuestro objetivo es lograr el cierre de los proyectos que tenemos en marcha'.

XenData: Nuevos alcances de sus productos con los clientes de Latam

Lanzamiento del XenData Server 7.10

Luis E. Estrada, Technical&Commercial Sales Manager Asia / Pacific&LatinAmerica, habló con **PRENSARIO** sobre la actualidad de la empresa: 'XenData ha visto una evolución en nuestro segmento en la industria. Tradicionalmente XenData ha disfrutado de una muy buena reputación asociada con soluciones de archivo digital con muchos clientes en LATAM. Pero a medida que nuestros nuevos desarrollos han creado productos y expandido las funciones de las soluciones tradicionales, hemos descubierto que nuestros clientes se sienten cómodos expandiendo ese alcance en su operación, incluso en formas que no habíamos anticipado. Esta adopción dinámica nos ha inspirado a acelerar nuestros desarrollos y en gran medida se lo debemos a nuestros clientes en LATAM', remarcó.

'En línea con el concepto de haber expandido el alcance de los productos, nuestros clientes

nos encuentran ahora como una solución para *archivar, respaldar y compartir* sus activos digitales. Nuestros productos, soluciones y servicios están ahora alineados con estas tres actividades. Aunque inicialmente fue la creatividad de nuestros clientes tradicionales la que impulsó el uso de XenData como solución de respaldo o para compartir contenido en áreas geográficas más allá de sus centros de operación. Hoy tienen aplicación en áreas que no están relacionadas con archivos', indicó Estrada.

Almacenamiento objeto y lanzamiento del XenData Server 7.10

'Con el auge de nuevas tecnologías de almacenamiento objeto con capacidades y costos muy atractivos. En un futuro habrán aplicaciones para la industria diseñadas para trabajar con almacenamiento objeto. Una



Luis Estrada

mejor alternativa es usar un "conversor" o "traductor" que les permita a las aplicaciones de la industria seguir trabajando con archivos sobre almacenamiento objeto. XenData ha introducido sistemas como el X1, que cuentan con toda la riqueza de función de nuestros sistemas "Enterprise", pero con un tamaño físico pequeño, conveniente para equipos de producción con presupuestos limitados'.

'También se lanzó el XenData Server 7.10 a principios de mayo como muestra de su capacidad de desarrollo aún en la pandemia, y se viene una sorpresa grande para sus clientes en agosto', finalizó Estrada.

om SYSTEMS

INTEGRADORES DE TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL



Diseño de Estudios de TV • Unidades Móviles

Mobiliario Técnico • Venta de Equipamiento Broadcast

Gestión y Ejecución de Proyecto • Instalaciones Llave en mano



OM Systems SRL • Av. Independencia 2029 • 1225 Buenos Aires • Argentina • Tel/fax: 5411-4308-5100/01/02

E-mail: info@omsystems.com.ar • Web: www.omsystems.com.ar • Instagram: OMsystemsinc

Rohde & Schwarz: Solución mejorada de transmisor Next Gen TV

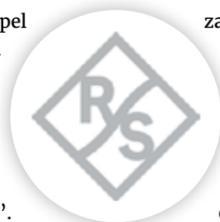
Lo lleva a la era IP

Con una participación de mercado global para transmisores ATSC 3.0 que se acerca al 90 por ciento, **Rohde & Schwarz** demuestra por qué su solución de TV de próxima generación para transmisores de TV aborda de manera óptima la necesidad de las emisoras de flexibilidad, eficiencia operativa y confiabilidad. 'Next Gen TV está llevando la radiodifusión terrestre a gran escala a la era del IP', dijo **Manfred Reitmeier**, vicepresidente de sistemas de transmisores y amplificadores de Rohde & Schwarz.

'En Rohde & Schwarz, vemos un papel fundamental en el apoyo a los operadores de redes de transmisión en su transición al suministrar el primer sistema de TV Next Gen basado en software del mundo y la solución más probada en el campo'.

Reitmeier estaba respondiendo a la noticia de que Rohde & Schwarz se ha hecho con casi el 90 por ciento de participación en el mercado mundial de ATSC 3.0, con más de 60 transmisores R&S ATSC 3.0 que ya están

en operación comercial en Corea del Sur. Actualmente, la compañía brinda soporte a múltiples clientes en Norteamérica y Corea. Durante la subasta de repack de espectro en EE. UU., Rohde & Schwarz proporcionó cientos de transmisores listos para ATSC 3.0. Next Gen TV (ATSC 3.0) ofrece a los operadores de redes de transmisión un mayor grado de flexibilidad en sus ofertas de servicios, ya que está diseñado para evolucionar junto con la futura hoja de ruta operativa de las emisoras. Esta tecnología avan-



zada satisface las necesidades de flexibilidad de los organismos de radiodifusión, ya que se basa totalmente en software.

Permite a los operadores de red aprovechar todas las capacidades del estándar ATSC 3.0 y responder de manera flexible a los re-

quisitos futuros de procesamiento de señales. Los transmisores de Rohde & Schwarz son totalmente compatibles con las características principales de ATSC 3.0, que incluyen múltiples tuberías de capa física (PLP), múltiples subtramas y capacidades de redes de frecuencia única (SFN) para una utilización óptima del espectro. Además, es compatible con la multiplexación por división en capas (LDM) ATSC 3.0, lo que ayuda a los operadores de red a maximizar la cobertura en diferentes escenarios de recepción, incluida la recepción fija y móvil. Con la transición a Next Gen TV, los operadores pueden ampliar su cobertura a través de redes de frecuencia única. La cobertura de los sitios de alta potencia existentes se puede extender de manera eficiente agregando sitios auxiliares de menor potencia y generando una red de frecuencia única. Estos sitios auxiliares necesitan formas eficientes de alimentar señales y un estándar basado en IP como Next Gen TV cumple con este requisito. La solución R&S RelayCaster funciona en conjunto con los transmisores de TV R&S Next Gen en esta aplicación: permite utilizar la conexión pública a Internet para alimentar la entrada a los transmisores –



Manfred Reitmeier

los enlaces dedicados y costosos ya no son necesarios. Esto ayuda a los operadores a reducir los costos de infraestructura, mientras aprovechan la ventaja de cobertura SFN. En los EE. UU., las emisoras se están moviendo dinámicamente hacia ATSC 3.0, mientras que en Corea del Sur se llevó a cabo el despliegue de ATSC 3.0 para los Juegos Olímpicos de Invierno de 2018. La emisora de servicio público en Corea del Sur, **Korea Broadcasting System (KBS)**, ha operado ATSC 3.0 como servicio de ultra alta definición (UHD) desde 2017. 'KBS y Rohde & Schwarz han trabajado juntos en el desarrollo de nuestro nuevo servicio UHD terrestre basado en transmisores de TV R&S THU9 desde 2014', explica el **Dr. Sungho Jeon Ph.D.**, Gerente del Departamento de Gestión de Distribución de Medios de KBS. 'En la actualidad, la mayoría de los sitios de transmisores de TV ATSC 3.0 de Corea del Sur operan transmisores R&S THU9, no solo KBS, sino también otras emisoras en Corea. Durante tres años, el sistema ha estado funcionando y KBS está muy contento'. Además, Rohde & Schwarz puede demostrar cómo la extensión de cobertura para los operadores de estaciones ATSC clásicas es compatible con la solución de traducción ATSC de la empresa. Esta innovadora solución permite utilizar la señal de un transmisor principal para „traducir“ a otro canal de RF. Los traductores R&S ATSC simplifican la extensión de la cobertura ATSC significativamente, haciendo que la necesidad de una costosa infraestructura de alimentación de TS a la estación transmisora LPTV sea obsoleta.



Transmisor THU9

Llega una nueva experiencia

diboxGO

dibox

red
Intercable

19-23 OCTUBRE *Virtual*
CAPER 2020

BROADCAST · CABLE · SATÉLITE · CINE · ILUMINACIÓN · AUDIO

POSPRODUCCION
 COOPERATIVAS
 FIBRA ÓPTICA
 IP OTT
 DSNG
 STREAMING
 INTELIGENCIA ARTIFICIAL
 TV CABLE
 AUDIO PRO
 BROADCAST
 SHOWS EN VIVO
 Universidades
 ILUMINACIÓN DE ESTUDIO

NETWORKING
 AV PRO *Corporativo*
 PODCAST
 ESTUDIO DE GRABACIÓN
 estudios de radio
 radios online
 MAPPING
 Convergencia

DRONES
 VIDEO
 WORKFLOW
 SOFTWARE
 SOLUCIONES EN LA NUBE

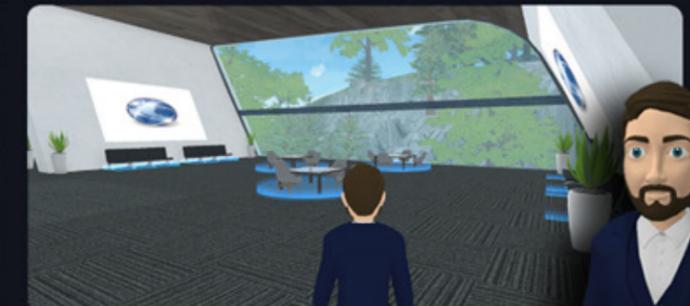
TENDENCIAS

El evento de tecnología audiovisual líder de Latinoamérica este año es Virtual



Un evento distinto, con conexiones especiales

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



[IR AL EVENTO](#)

VSN: Nuevos productos para el trabajo remoto

La compañía de software presentará en septiembre nuevos desarrollos y funcionalidades para sus sistemas de gestión de media, tráfico y planificación y novedades en edición remota para producción y noticias. 'Este 2020 está siendo, sin duda, un año completamente diferente para la industria. Por ello, aspectos como las soluciones 100% web, infraestructuras y tecnologías flexibles o los costes recurrentes se han convertido en una prioridad máxima para muchos negocios', afirmó a Prensario, Patricia Corral, directora de Marketing de VSN.

Y añadió: 'En esta ocasión, presentamos novedades que van enfocadas a tener un impacto positivo en la productividad de los usuarios. Queremos que sean capaces de tener la misma efectividad trabajando de manera deslocalizada y en remoto que en las propias instalaciones de su compañía. También queremos que ganen en rapidez a la hora de crear, entregar y distribuir sus contenidos. Buscamos, básicamente, hacer más con una menor dependencia de múltiples sistemas o grandes infraestructuras tecnológicas'.

Nuevos paneles de control y operación en VSNE Explorer

La última versión de VSNE Explorer cuenta con una nueva funcionalidad para que los usuarios puedan crear dashboards o paneles desde donde operar todas las herramientas y funcionalidades del sistema de manera centralizada.

'Gracias a esta nueva funcionalidad, un usuario puede, desde un mismo panel, por ejemplo, tener una vista de determinados formularios segmentados por fecha, realizar una búsqueda avanzada concreta, ver un listado de assets pendientes de revisión, distribuir esos assets o hacer una rápida edición al corte de un vídeo. En la práctica, esta nueva herramienta mejora la rapidez de los usuarios en su operativa diaria, al permitirles realizar todas las acciones propias de VSNE Explorer (catalogación de assets, gestión de tareas, búsqueda de as-

sets, revisión y validación, distribución de contenido, etc.) desde un único panel de trabajo', aseguró Toni Vilalta, product manager de VSN.

Programación no lineal y nuevas opciones de contratación SaaS en VSNCrea

El sistema de tráfico y planificación VSNCrea presenta su módulo de programación de contenidos para canales no lineales que permite integrarse con cualquier entorno no lineal con facilidad (Vod, OTT, Web TV, etc.) gracias a su arquitectura abierta basada en webhooks.

En esencia, el nuevo módulo permite planificar la publicación y despublicación del catálogo de contenido para uno o varios medios no lineales y realizar programaciones en bloque de manera totalmente personalizada para cada canal. Asimismo, incluye nuevas integraciones con servicios de distribución y emisión de vídeo, como Vimeo o Youtube, que seguirán ampliándose durante los próximos meses.

A nivel de negocio, VSNCrea también permite ahora contratar el sistema bajo modalidad de servicio SaaS, instalado en servicios en la nube públicos, privados o propios de VSN a elección del usuario. Este modelo de contratación ofrece, entre otras ventajas, un acceso ilimitado al sistema desde cualquier localización, una reducción de costes en su contratación con pagos recurrentes, una infraestructura más flexible capaz de adaptarse a las cargas de trabajo cambiantes de los canales, y una puesta en marcha del sistema prácticamente inmediata, en función de los requisitos del cliente y de la elección del servicio en la nube que más se ajuste a sus necesidades.

Nuevos flujos de trabajo en producción de noticias y edición en remoto

Entre las principales novedades incluidas



Patricia Corral, directora de Marketing de VSN

en la solución de producción de noticias o Media Stories de VSN destaca su soporte de ficheros crecientes para entornos de trabajo en remoto. Este desarrollo permite que los usuarios puedan visualizar en baja resolución una grabación y empezar a editarla y trabajar con ella al instante, mientras se está ingestado en el sistema.

'Creemos que estas novedades marcan un antes y un después en nuestra solución de producción de noticias. Combinando los nuevos desarrollos para edición en remoto con sistemas como VSN NewsConnect y su función multiestudio. Somos capaces de proporcionar a los usuarios máxima flexibilidad, permitiéndoles realizar todas las tareas de producción de noticias desde un único espacio de trabajo, lo que les permite ser más eficientes y ahorrar tiempo. Además, también pueden controlar y distribuir contenido a múltiples estudios en lugares distintos, incluso si los sistemas que se utilizan en éstos, son distintos entre sí'.

Finalmente, todas estas nuevas funcionalidades y desarrollos podrán verse en acción en la segunda edición del evento 100% digital VSN Wired, que tendrá lugar entre el 14 y el 25 de septiembre y que, como en su exitosa edición inicial, contará con demos públicas —ofrecidas en diversos horarios para facilitar su disponibilidad—, descarga de material informativo, y posibilidad de solicitar reuniones y demos privadas al momento con el equipo de ventas y demo artists, entre otros.



FTTX Fiber Solutions

Fiber Headend

Headend Transmitters

Headend Receivers

EDFA

Fiber Premise

Optical Fiber Node - Mini

Optical Fiber Node - RFOG

Optical Fiber Node - MDU



Nagra Insight: La resiliencia del contenido premium post-Covid



White paper lanzado en agosto 2020

Nagra siempre le da gran impulso y difusión a sus White papers, y este lanzado en agosto 2020 no podía ser más oportuno, antes del IBC Showcase por la suspensión de la expo en Amsterdam y en plena pandemia con todos los interrogantes para lo que vendrá después.

Y en ese contexto, NagraInsight sostiene que hay que empezar a moldear la resiliencia post Covid del contenido Premium para paytv y Telco Business.

Tras una introducción y un capítulo de

entender el mercado y como moverse con tiempos sin precedentes, viene concretamente lo de construir la resiliencia volviendo a lo básico en cuanto a adaptarse a las respuestas que se deben dar en tiempo real y con actualizaciones más rápidas. También se trata de dar la respuesta adecuada para cada fase del post-Covid, como serán la estabilización, el regreso a los lugares de trabajo y el nuevo crecimiento. Y dice que los principales desafíos son cómo tomar decisiones, trabajar, volver a generar

engagement con los clientes, manejar el negocio y acelerar la transformación. Luego viene el capítulo de cómo Nagra Insight puede ayudar a superar estos desafíos, con cuatro pilares para el éxito del negocio que son incrementar suscriptores, optimizar el contenido, profundizar la calidad de la experiencia al usuario que se entrega y, finalmente incrementar la eficiencia del target advertising que es clave en OTT. También se habla de los impactos tangibles del contexto actual.

Telemetrics: Nuevo lanzamiento de RoboEye

Ya está listo para salir al aire

Telemetrics lanzó el PT-RE-2 RoboEye. Es un sistema de cámara PTZ robótica completamente integrado y estéticamente agradable que proporciona un movimiento suave y preciso para uso en el aire y producciones remotas. El RoboEye incluye una cámara digital EXMOR R™ CMOS 4K de 1" con lente de zoom y un cabezal compacto de giro / inclinación. Los servocontroles robóticos del sistema aprovechan los motores de

precisión de velocidad y posición ultra alta, lo que lo convierte en la opción perfecta para uso en el aire, incluidos aquellos con realidad aumentada o sistemas virtuales, sin ningún periférico adicional requerido. Con la estabilización de imagen incorporada, el RoboEye puede realizar movimientos suaves ultra silenciosos que son ideales para la operación en vivo en el aire, mientras que su velocidad de cuadro de 60p (HD) captura con precisión la acción en movimiento rápido.

Los filtros ND integrados en el sistema brindan la sensibilidad y la latitud de exposición necesarias para una variedad de situaciones de iluminación. Este sistema robótico de alta calidad, robusto y totalmente integrado también ofrece salidas SDI, HDMI y de transmisión de H.264 y H.265; y conectividad POE, LTE y WiFi.



Se realizó ConvergenciaShow.mx en su versión digital

Tras un gran esfuerzo en sistemas por parte de su director Rafael Val, Convergencia Show.mx en su primera versión 100% digital, se realizó con muy buen aspecto, espacio para networking, workshops y paneles en vivo.

Logró así la tarea que no es fácil de parecerse a su versión física, con mucha temática de género en el primer día y una interesante participación de las autoridades. Tales como la asociación de cableros ATIM, con varias charlas clave y presencia de sponsors destacados como pueden ser Huawei y AT&T.

Entre las presentaciones en vivo del primer día se destacó —siempre las conferencias más destacadas son a las 13:00hs de México— la de

la ingeniera Salma Jalife Villalón, de la Subsecretaría de Comunicaciones y Desarrollo Tecnológico de la SCT, además del panel de la brecha digital de género. También hubo diferentes Workshops como el de Damián Naguerner que siempre suele abrir Convergencia para Obix, y en la parte de programación Olé Distributions.

El miércoles 2 sobresalieron varias conferencias de ATIM, sobre triple play, FTTH y conectividad en zonas rurales que es uno de los mayores logros de la asociación que preside Pepe Zuno y que tiene a Salomón Padilla como director. También el caso de éxito de la nueva señal Xtí que lidera Zuno con contenido



Salomón Padilla y Rafael Val

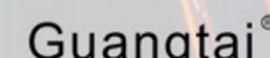
propio y armando una red con varios países.

Finalmente el jueves 3 tuvo como orador principal a Jerónimo Díez de Sollano, CTO de AT&T, junto a Ricardo Castañeda del IFT, y más tarde Luis Arvizu, CEO de Blim, quien nos trajo una conferencia sobre las estrategias de monetización para AVOD. También habrá un espacio para la estrategia de PlutoTV de Viacom CBS. Junto con una importante conferencia del propio Salomón Padilla de ATIM.



Proveedor Integral de Redes HFC y FTTH

Con mas de 15 años en el mercado



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

Promptlink presentó sus nuevas soluciones

Promptlink Communications presentó 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 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 bancos de diagnóstico para equipos de datos y telefonía IP: *CPE Atlas* y *CPE Atlas 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.



David Mosquera

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 *CPE Atlas* 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

CPE ATLAS



STBTP



CPE ATLAS Mini



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.

SeaGate: Nueva solución Lacie para estudios de producción y postproducción

40 años de trayectoria Global y tres años en la Argentina



David Mosquera

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.

Dielectric: John Macdonald es el nuevo International Sales Manager

Nueva gestión aprovechando sus 30 años de experiencia y el legado de Federico D'Avis

John Macdonald es el nuevo International Sales Manager de **Dielectric**, tras el retiro del respetado Federico D'Avis. Hubiera sido su estreno, con ese cargo, en los eventos de la industria que no tendrán lugar físico. Pero aquí destacamos sus primeras expresiones en **Prensario** y para Latinoamérica.

Vale destacar primero que John tiene 30 años en la industria, trabajando en los mercados de América Latina, Europa, Medio Oriente y África, principalmente en transmisión de radiodifusión, así que podrá volcar toda su experiencia. Acerca de **Dielectric** y sus nuevos objetivos, sostuvo: 'Con su gran historia de 75 años, ha hecho proyectos en todas partes del mundo. Con el Repack en los EE.UU. de los últimos años, han tenido que enfocarse en el mercado doméstico, y también en nuestros vecinos al sur. Quisiera intentar desarrollar de nuevo el resto del mundo, ya que tenemos ingeniería y calidad excelente, rápida entrega por nuestra capacidad Repack, y precios competitivos en el mercado'.

Sincronización de culturas

'La verdad es que no soy ingeniero, siempre he sido un fan de viajar y de trabajar con otras culturas, y he dedicado mi carrera 100% a esto. Hay desafíos en este trabajo, sin duda. Uno tiene que traer ambos partidos –el proveedor americano y el comprador africano, por ejemplo– a un punto medio de la cultura comercial. Pero no lo cambiaría por nada.

Don Federico ha creado un camino ancho para que lo siga, ha desarrollado muchas relaciones comerciales y personales en una carrera respetada y admirable. Claro, cada quien hace de su trabajo un auto retrato. Espero crear una pintura diferente, pero tan bella como la de Federico, tomará tiempo.

En general hay mucha independencia en la administración de negocios internacionales y esto es lo bueno. Lo complicado es que casi cualquier asunto internacional llega al escritorio para resolver. Y como escribí, siempre hay que hacer un esfuerzo para sincronizar las culturas comerciales de ambos lados.



John Macdonald

Hemos adoptado la conferencia de video como todo el mundo. Sin embargo, no hay sustituto para las reuniones cara a cara, y espero el día que pueda abordar un avión y visitar a mis clientes y socios. Hubiera ido a Amsterdam para IBC como he hecho los últimos 20 años, espero que sea posible en 2021.

'En Brasil ya trabajamos con **IF Telecom** por suministrar nuestros diseños para fabricación local, tanto como exportar ciertos modelos desde los EE.UU. Le agradezco a **Federico** por eso, y por la estructura comercial que ha creado. Mi estrategia es extender el conocimiento, la reputación, y el éxito que **Dielectric** tiene en Norteamérica, a los otros países. Mi táctica es establecer confianza por apoyar a mis clientes y socios, y enfocarme en relaciones, relaciones, y relaciones', concluyó.

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 multi satélites, 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



Raúl Malisani de Multicast

redundantes y también encodermúlti-canal para modulación analógica, PAL-N/PALM/NTSC, para el caso que el operador prefiera mantener la grilla analógica. 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.**

Streann: 20 empresas en una sola con su All in One OTT



Gio Punzó y Antonio Calderón en las oficinas de Doral

Streann viene teniendo un crecimiento sostenido y una muestra de eso es la mudanza a sus nuevas oficinas en Doral, duplicando el espacio y la interacción de su equipo, que también ha crecido en diferentes países.

Este crecimiento se debe a que, por su cantidad de soluciones, en lugar de tratar con 20 empresas los clientes pueden hacerlo con una sola. Y tal vez con todas esas 20 ni cubren todo lo que brinda Streann. Junto con eso siguen invirtiendo en la región con la apertura de la oficina con **Luis Huerta** en México como experto en Digital, además de

streann
capture • play • monetize

tener como partner local a **Magnum** de **Jorge Camacho**, con quien Gio Punzó trataba desde su época en LiveU. Hoy tienen oficinas además en Argentina, donde ofrecen un precio especial local, Colombia y ahora México.

Para todos siempre ofrecen la solución completa *All in one* de OTT con 100 maneras de distribuir y monetizar el contenido. En comparación con otros que sólo tienen un CMTS, con Streann puedes desarrollar todo en una plataforma con server integrado en el Streann center en un Content Management System.

Caso de éxito con Red Uno

Red Uno, la cadena de televisión en latinoamericana buscaba una solución para optimizar datos claros, mejor segmentación y rendimiento de los anuncios de video, ya que los anunciantes lo exigían. Es por eso que recurrieron a la solución única de **Streann** para aumentar sus ingresos por anuncios digitales. Streann desarrolló un nuevo portal de video avanzado, trabajando con el equipo de administración de Red Uno para aumentar los ingresos por anuncios de video de la compañía. Con Inside-Ads, la tecnología publicitaria patentada de Streann, ahora Red Uno controla los precios de CPM, y puede retener todos los beneficios de la publicidad digital.

At Dielectric, we've **MASTERED** every FM antenna design, from Top- & Side-Mount, to Ring-Style, to Wraparound Panel. But our engineers truly excel in **ORCHESTRATING** complete Multi-Channel FM Systems.

Dielectric's complete systems fully employ today's multiplexing technology to help FM broadcasters make their signal heard.

We offer a wide range of multi-channel antennas, plus combiners, transmission lines and our RFHawkeye remote line monitoring system...all designed together to yield cost and space savings, and flawlessly transmit digital and analog signals simultaneously.

Dielectric.com

Raymond & Lewiston, Maine
(800) 341-9678

Technetix: En el futuro de la velocidad, Redes de alta capacidad

Por Rodrigo Martín, Regional Sales & Engineering, CaLA

Las necesidades crecientes de velocidad y capacidad han conducido a la industria de la banda ancha por cable a desarrollar redes más rápidas y mayor capacidad. Ancho de banda extendido, mayores profundidades de modulación son algunas de las soluciones que se deben incorporar para mejorar la longevidad y flexibilidad de las redes actuales.

Los principales fabricantes de equipamientos están redefiniendo su oferta de productos mientras los operadores deciden que tecnología adoptarán para obtener 10Gbps. El primer borrador de la especificación DOCSIS 4.0 por CableLabs se encuentra a punto de ser finalizada. Esta especificación definirá la siguiente generación soportará velocidades multi-gigabit y tendrá capacidad para una latencia más baja con mejoras en la seguridad de la red. A largo plazo, la industria global se esfuerza para alcanzar velocidades simétricas de 10Gbps en las redes de acceso como HFC, FTTH y Wireless.

Una parte clave de este nuevo estándar es la incorporación de nuevas tecnologías, incluyendo Extended Spectrum Docsis (ESD), Full duplex DOCSIS (FDX) y Low Latency Docsis (LLD) en un estándar único en la industria. Estas tecnologías han sido

desarrolladas para crear una red superior, más rápida, más eficiente y con mayor capacidad, particularmente en el upstream. ESD obtiene esto utilizando y separando el upstream y el downstream en puntos más altos del espectro. La tecnología FDX permite que los canales upstream y el downstream se utilicen de forma simultánea. LLD se enfoca en los dos factores principales de latencia en la red - queuing delay y media acquisition delay.

El Diseño Innovador Comienza con la Plataforma de Acceso Actual

Los operadores deben buscar una tecnología que esté disponible ahora y que proporcione nodos modulares "plug and play", amplificadores y soluciones (R-PHY) que permitirán futuras modernizaciones y actualizaciones de red. Para mejorar la longevidad y la flexibilidad de las redes HFC, los operadores necesitan la capacidad de actualizar fácilmente los módulos ópticos y RF instalados o actualizar a los nodos R-PHY a medida que evoluciona la arquitectura de la red.



Rodrigo Martín, Regional Sales & Engineering, CaLA

Con el enfoque de un futuro en el que los operadores brinden servicios de multigigabits a los suscriptores, el modelo actual donde sólo agregaban hardware para permitir un aumento constante en el ancho de banda no puede continuar. La evolución constante de las plantas DOCSIS y HFC ha permitido que DOCSIS 3.1 sea entregado a través de una Plataforma de Acceso de Cable Convergente (CCAP). Esta evolución ha proporcionado un aumento en la densidad y la escala, lo que permite a los operadores abordar la demanda exponencial anual de mayor ancho de banda. Sin embargo, con la necesidad de reducir el gasto de capex y opex, los operadores están avanzando hacia arquitecturas de acceso distribuido y virtualización de redes.

Fluotec trabaja junto a ENACC

Capacitando escuelas de Cine

Fluotec, uno de los fabricantes de accesorios de iluminación LED para estudios de televisión, películas, video y fotografía, presentó junto a la Escuela Nacional de Cine una serie de webinars gratuitos.

Con el nombre de Fluotec Sessions, los eventos tuvieron momentos destacados, como el que realizó José María Noriega. En el que se pudo apreciar la experiencia de Noriega sobre la interacción de la Tecnología LED en los procesos de realización audiovisual y cinematográfica para Escuelas y estudiantes de Cine, sus bondades y aspectos de flexibilidad de cara a los procesos de formación

práctica y teórica cinematográfica. El mismo fue presentado por David Ruiz, el Director de la Escuela Nacional de Cine (ENACC).

Fluotec expande la distribución de la línea CineLight en México

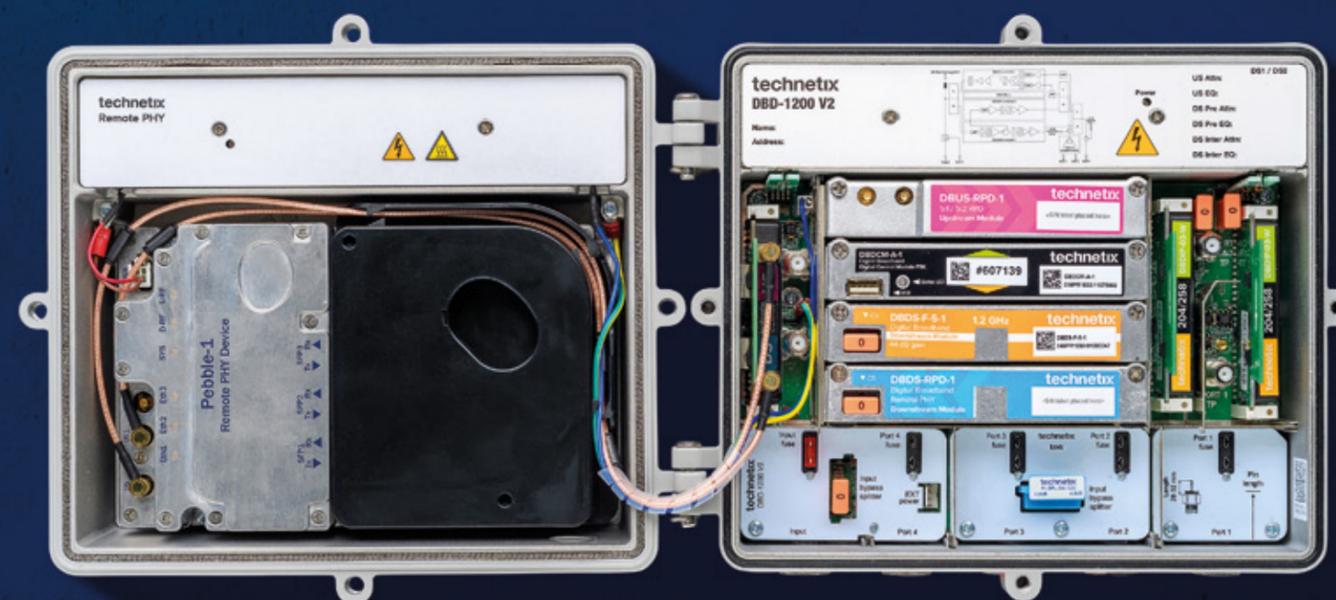
Fluotec cerró un acuerdo en México con Renta Imagen y Studio 5 de Mayo, para que éstas puedan poner a disposición de los cineastas la línea de luminarias profesionales CineLight de Fluotec para producción de películas y series. El nuevo CineLight 480 SuperQuad, ahora distribuidas en Ciudad de México por la



Juan E. García, de Renta Imagen, y José Noriega, de Fluotec

compañía liderada por Juan E. García, con preajustes de alta velocidad es ideal para tomas de gran apertura en entornos de iluminación suave o muy brillante que reemplaza a la HMI en tomas largas y de campo cercano.

DBx plataforma de acceso modular



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

AMPLIFICADOR >>> NODO >>> REMOTE PHY

Technetix ha suministrado 750,000 amplificadores inteligentes DBx a los principales operadores en todo el mundo. Nadie conoce HFC mejor que nosotros.

- 1.2 GHz completamente funcional, listo para DOCSIS 3.1
- Listo para operación remota usando transpondedor DOCSIS
- Diseño energéticamente eficiente
- Actualizable en campo
- Plug-ins no requeridos
- Plataforma modular permite actualizar amplificadores a nodos y hasta Remote PHY



Para obtener más información sobre la segmentación virtual, escanee el código QR.

technetix.com · info-mx@technetix.com · +52 (0)1 55 4244 1506

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

Zappware: El contenido es el rey y la experiencia del usuario es la reina

Con su premiada interfaz para grandes y pequeños operadores

Zappware, la compañía belga que opera globalmente desde 2001, ofrece soluciones end-to-end para operadores de telecomunicaciones y de OTT. Brinda una tremenda interfaz del usuario en todas las pantallas y dispositivos, junto con su backoffice de video. **Cristian Santana** lidera las acciones comerciales para América y en diálogo con **Prensario** compartió la actualidad de la empresa.

Tendencias en la industria y la apuesta de Zappware

Según Cristian, hay una 'batalla de ojos, atención y calidad de experiencia'. 'Por un lado están los operadores de telecomunicaciones y por el otro los dueños de los contenidos, yendo directamente a los usuarios finales con sus servicios direct to consumer sobre las redes de las telcos. Para los usuarios termina siendo complicado encontrar el contenido relevante en este mundo que cada vez se fragmenta más. Tantas opciones individuales de apps no son manejables, lo que nuevamente abre oportunidades. Para los Telcos, no hacer nada ya no es opción, más bien capitalizar sinergias con plataformas de nueva generación y contenidos atractivos. Nuestra experiencia en la interfaz de usuario es excepcional integrando el contenido de los operadores junto con apps como **Netflix**, **YouTube**, **Disney+**, **HBO**, **Amazon Prime** y deportes premium, todo a un click, bien centrado en el usuario. Si hay una gran experiencia para el usuario los Telcos pue-

den ganar fácilmente fans de sus servicios y paquetizar todo con sus ofertas de Internet de banda ancha. Tenemos varios casos de éxitos de clientes que rápidamente ganaron mercado con esta estrategia. Cuando un buen contenido es ofrecido con una buena interfaz, los operadores ¡ganan la batalla por el HDMI-1!

Científicos grandes y pequeños

Nuestros clientes típicos son Telcos y Cableoperadores, grandes y pequeños. Para los jugadores más pequeños ofrecemos soluciones estándares que pueden implementarse rápidamente y ganar mercado a sus competidores. Para grandes operadores y telcos—Orange como ejemplo—tenemos soluciones de alto nivel, múltiples dispositivos e integraciones con sus ecosistemas actuales. Con otros grandes operadores tenemos soluciones especiales como la multi-país que hicimos con **A1 Telekom Austria Group**—de **América Móvil**—con una consistente experiencia del usuario en diferentes mercados y países. Finalmente, trabajamos con players OTT, broadcasters y dueños de contenido. En Latinoamérica tenemos grandes implementaciones con **Tigo/UNE**, **Megacable**, **Telecentro** y recientemente con **TSTT-Amplia**.

Este último es muy importante; primero pues nuestra interface de usuario NeXX 4.0 está desplegada en Android TV, como hicimos desde 2018 con varios operadores



Cristian Santana, Sales Director Americas, Zappware

europeos. Segundo, porque la plataforma de backoffice es multitenant y puede servir a sus propios clientes y a otros operadores en la región del Caribe como marca blanca.

Crecimiento de pandemia

Concluyó Cristian: 'El entretenimiento demostró ser esencial para las familias en el confinamiento del Covid-19, donde los clientes demandaban un alto consumo de contenidos OTT. Además nos generó una saludable presión para acelerar los proyectos en curso e iniciar nuevas charlas respecto a modelos flexibles (OPEX versus CAPEX) y tiempos agresivos para lanzar al mercado. Por el lado de los contenidos, la principal pregunta es siempre como integrar el contenido de los OTT con el suyo propio en una experiencia de usuario atractiva. Por supuesto desde el punto de vista del usuario el contenido es el rey, pero en nuestra estrategia la experiencia del usuario es la reina', concluyó.

Lawo PowerCore Gateway responde a las demandas de la industria

Lawo, con su amplia gama de sistemas y soluciones de transmisión IP, ha introducido una nueva joya de su cartera: **PowerCoreGateway**, un nodo de E/S IP potente y adaptable alojado en solo 1RU.

Con la creciente demanda de una caja de escenario de audio modular para cumplir con todos los requisitos de E/S dentro de los entornos de producción modernos, Lawo decidió un movimiento astuto para atender a los profesionales que pueden requerir potencia DSP adicional más adelante para otras aplicaciones. Basado en un sistema de licencia,

fue posible adaptar el nodo PowerCoreRPIP Audio I/O & DSP para producción remota y convertirlo en un nodo IP I/O.

El "hermano pequeño" del PowerCoreRP proporciona en su parte trasera ocho ranuras, listas para llevar tarjetas de E/S para conversión de micrófono, línea, AES3 y GPIO en cualquier combinación deseada. En total, puede manejar 64 canales de E/S y, cuando se usa un puerto MADI, la capacidad aumenta a 128 canales. Naturalmente, está conectado en red a través de IP y permite e. gramo. Control de preamplificador de micrófono desde una

consola mc².

Si los clientes desean hacer uso de las posibilidades de producción remota de la licencia PowerCoreRP en un momento posterior, PowerCoreGateway se puede configurar fácilmente a la capacidad total, incluida la potencia DSP, adquiriendo la licencia de actualización respectiva, por lo que no se requieren equipos móviles.



Skyworth

The Leader in DTH / ASO / Cable / IPTV



3rd Largest STB Manufacturer Worldwide

Bridging the Gap Between Ideas and Realities
Connecting to the Future Smart Life

MAIN OFFICES

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

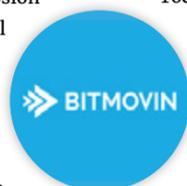
Find Our Local Representatives at :
DiegoCarrera@skyworth.com
Mendezv@skyworth.com
Our Website: en.skyworthdigital.com

Bitmovin acompaña la explosión por el OTT

Con nuevos mixes con gaming y rápido time to market

Ante este IBC Showcase, es bueno contar con las palabras de **Howard Sewell**, Senior VP of Sales de **Bitmovin**, una de las compañías claves para optimizar la utilización del ancho de banda esta pandemia.

‘Efectivamente vemos una explosión por llevar nuevos contenidos al mundo de los servicios OTT, e incluso los operadores de OTT tradicionales también quieren llevar a sus usuarios únicos a un mix con el gaming y otras áreas de la vanguardia digital, además de reducir el *time to market* (tiempos de lanzamiento). Nuestros lanzamientos y nuevas funcionalidades están en sintonía con esa tendencia del mercado para llegar a los usuarios finales, con calidad visual y las altas expectativas



de acceso al contenido. Promovemos expansiones y nuevos workflows para eso, a veces sacrificando algo de costo si los tiempos son muy cortos pero a la larga generan una operación más eficiente también.

Todo esto por supuesto es muy útil para Latinoamérica, con sus proyectos y el éxito de contenidos deportivos como el fútbol. Fue nuestro mercado de más rápido crecimiento en los últimos dos años, más allá que Asia también fue importante y el despegue del mercado ruso.

Ya tenemos más de cuatro personas totalmente dedicadas al mercado de Latinoamérica y el nuevo sales director se unirá a principios de octubre con sede en Sao Paulo, donde también sumaremos ingenieros para



Howard Sewell, Senior VP of sales, Bitmovin

soluciones de arquitectura. Vemos especiales perspectivas en el mercado brasileño’. Y concluyó: ‘Para el post-pandemia, además de poder volver a subírnos a los aviones, esperamos que todas estas soluciones estén maduras para el regreso de toda una mayor actividad’.

CryptoGuard: CryptoLite OTT para Latinoamérica

Con el partnership

La participación habitual de **CryptoGuard** en Latinoamérica, que ya lleva seis años representado por **Tobias Nyström**, Director Comercial de LATAM y el Caribe, se mantiene mucho más fuerte en su representación durante esta época de pandemia a través de sus partners comerciales.

El ecosistema de partners es muy importante tanto a nivel internacional, como ahora también a nivel Latinoamérica, con gente como **Obix** de **Gonzalo Blanco**, que estaban en **Andina Link**, **Latino TCA** o **SBA** en México representada por **Ofelia Meléndez**. Han generado un gran empuje a su solución *end to end*, llamada **CryptoLite OTT**, logrando posicionar así esta plataforma como la solución IPTV/OTT *cost effective* preferida de la región.

Con un perfil totalmente amigable para los suscriptores y adecuado para las necesidades de estos tiempos, donde la experiencia del usuario es lo más importante. **CryptoLite** se ha convertido en la



capilaridad de la televisión por internet y la solución más indicada para las nuevas redes FTTH que logra ir a pasos agigantados hacia el futuro. **SBA** tiene muchos años trayectoria tanto en Latinoamérica y eso se traduce en cercanía con sus clientes.

Remarca **Tobias** que su solución es accesible igualmente para todo tipo de clientes de cable, y también de OTT e ISPs, incluso los pequeños y medianos de Latinoamérica que necesitan ofrecer seguridad a los programadores.

Destacaron que están preparados para todo lo que se viene en la era del OTT como especialistas en sistema de acceso CAS, que es fundamental en la era digital donde el gran temor de los programadores líderes es la seguridad frente a las nuevas formas de piratería y la necesidad de contar con un DRM que es clave dentro del producto de **CryptoGuard**.

De hecho, **CryptoGuard** cuenta con la certificación de la empresa de auditoría **Farncombe Security**, tanto por su CAS



Hannu Vunnel y Tobias Nyström de Cryptoguard

como ahora también por la parte de DRM. Esa certificación es requerida por **HBO** y otros programadores para poder transmitir sus contenidos. De esta manera, cuentan con una solución que pudo cosechar un éxito real y extendido en Europa con los grandes programadores y empresas de contenido, con alta penetración y liderazgo en el área de parte de **CryptoGuard**, incluso en los clientes Tier 1 y Tier 2. Están creciendo así frente a otros proveedores de CAS que se han consolidado a nivel global y dejaron mucho mercado libre por ganar para la compañía. Eso está marcando una tendencia que esperan se pueda repetir en otros territorios como Latinoamérica.



CryptoGuard

— Protect your content —



Content Security
— For Digital TV on Any Screen —
CAS ▶ Multi-DRM



CryptoLITE

OTT SOLUTION

Cost-Effective End-to-End OTT Solution

ADVANCED FEATURES

Live-TV ▶ Timeshifting ▶ Catch-up ▶ Start-over ▶ nPVR ▶ VOD

SUPPORTS NATIVE DRMs

Apple FairPlay ▶ Google Widevine™ ▶ Microsoft® PlayReady®

CONTACT

Tobias Nyström | Sales Director LATAM

Tel +46 971 107 35

Mobile +33 626 60 02 91

Email tobias@cryptoguard.com

Follow us



www.cryptoguard.com

Flowics potencia su solución de Cloud Graphics

Para optimizar el trabajo remoto



Candela García Villanes

Flowics es una de las plataformas para producción de contenidos interactivos más completa del mercado. **Candela García Villanes**, directora comercial de la empresa, dialogó con **PRENSARIO** sobre las novedades de la empresa y las tendencias del mercado.

'Flowics es el líder en Latinoamérica como plataforma para la producción de contenidos interactivos. Construimos relaciones de largo plazo en la región brindando una solución que ha permitido a nuestros clientes hacer a la audiencia parte de sus contenidos en TV, monetizar esta interacción y desarrollar estrategias multiplataforma. Luego, con la

incorporación de nuestra solución de *Cloud Graphics*, nos acercamos aún más a las áreas de operaciones facilitando flujos de operación remota, y que requieren una estructura de costos más liviana'.

Potenciando la solución de Cloud Graphics

'Desde que comenzó la pandemia nuestros esfuerzos estuvieron enfocados en potenciar nuestra solución de *Cloud Graphics* para producción remota. Incorporamos nuevas funcionalidades como el soporte de animaciones avanzadas, para crear gráficas con calidad Broadcast, pero con tecnología cloud. También agregamos soportes para integrar datos de diversas fuentes externas para crear gráficos con datos en vivo. Sumamos nuevas alianzas e integraciones con herramientas de producción y organizamos una serie de Webinars para capacitar a la industria y ayudarlos a adaptarse a esta nueva normalidad'.

Tendencias en flujos de producción

Sobre las tendencias actuales, la ejecutiva dijo: 'Puntualmente respecto a las tendencias en flujos de producción hay nuevas prácticas, que aún cuando la pandemia quede superada seguirán en práctica. La utilización de flujos de producción en la nube y remota, combinado con la evolución tecnológica y de conectividad, definitivamente seguirá creciendo y siendo parte del día a día de los generadores de contenido. Nuestros clientes pueden sumar a sus transmisiones contenido proveniente de redes sociales, realizar polls y distintas mecánicas de interactividad nativas para invitar a la audiencia a participar en el sitio/app del medio y así aumentar el tráfico/time on-site, como también ampliar su inventario publicitario.

Flowics tiene la particularidad de solucionar varias necesidades con una única plataforma, pudiendo hacer una excelente relación costo-beneficio. Con nuestra solución muchas veces alcanzamos los servicios brindados por 2 o más proveedores'.

Network Broadcast: La experiencia de usuario como clave para el crecimiento sostenido

Network Broadcast brindó un completo y abarcativo análisis sobre la situación actual: 'Si algo ha demostrado o cambiado esta crisis, es el peso del consumidor en el rumbo del negocio del operador. Al estar más tiempo frente al televisor, vemos un usuario que exige y demanda las mejores experiencias de un servicio que consume y conoce cada vez más. El cual por supuesto, debe incluir la interactividad, contenidos VOD y de las apps favoritas de cada uno. Por eso es que los operadores que comprendieron desde el inicio el rol de los consumidores en el rumbo del mercado actual, no han dejado de invertir, lo que obliga a los operadores más cautelosos a no perder más terreno, tanto ante la competencia, como ante las exigencias del nuevo consumidor. Vienen desafíos muy importantes e interesantes en el futuro próximo. ¿En que han estado invirtiendo? Por supuesto

que las plataformas IPTV y OTT son claves en la evolución del servicio y la entrega de un contenido más atractivo. Pero muchos han ido más allá.

Uno de los productos que aumentó su demanda son los Set top Box Android TV, porque resultan una inversión escalable que mejora muchísimo la calidad de contenidos y experiencia mediante una plataforma con la que ya están familiarizados

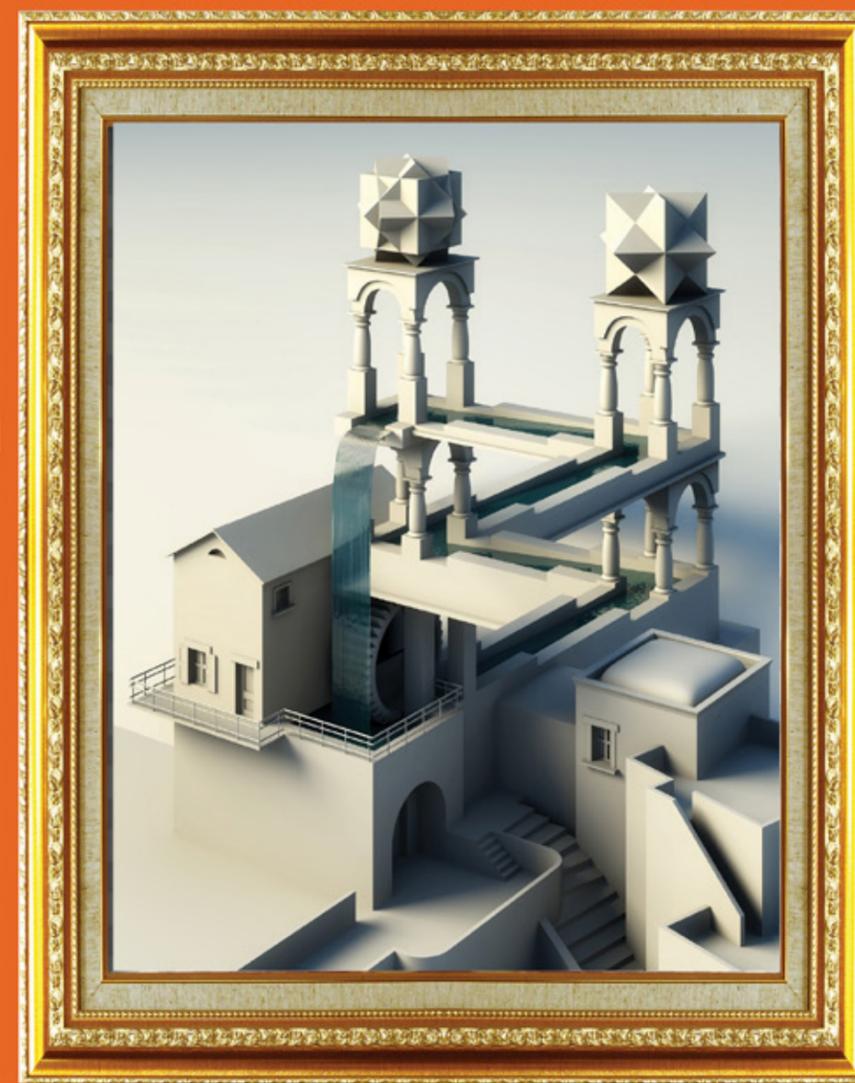
Es un producto muy eficiente a la hora de llevarlo a la práctica, el cual se destaca por potenciar la rentabilidad del operador y la experiencia del usuario, ofreciendo una plataforma interactiva, amigable, con una gran variedad de contenidos, pudiendo destacarse dentro de la misma plataforma y contenidos del Operador sumado a las aplicaciones (**Spotify, Netflix, Amazon prime, Youtube, Youtube Music,**

juegos interactivos, entre otros).-

Otra solución que se está expandiendo en preponderancia es **BromteckBor**, ya que tiene un impacto justamente sobre las dos variables más importantes de hoy día, la experiencia del usuario y un rápido retorno de la inversión debido a que la misma permite el monitoreo en vivo para la entrega de contenido IPTV y OTT, detectando fallas incluso antes de que puedan ser percibidas por el usuario y lo destine al reclamo. Al mismo tiempo tiene un rápido retorno de la inversión por su disminución en las bajas de usuarios por mala entrega de señal, reduce los costos del personal de monitoreo y del call center en la atención.

Desde **Network Broadcast** estamos a la vanguardia de soluciones que benefician a nuestros clientes, optimizando el servicio para lograr el crecimiento de sus negocios'.

Can you see IT?



One of Appear's possible end-to-end architecture

ca. 2019

OTT
Distribution
Contribution
Low Latency Delivery
Remote Production
Video Networking
& Processing

Appear

redefining video delivery

From Creation to Consumption

Open Broadcast: Encoders y decoders para esta etapa del mercado de Latinoamérica

Con la adopción de contribución y distribución IP

Kieran Kunhya, presidente de Open Broadcast Systems, destacó a Prensario que alcanzaron una sólida posición global trabajando con partners de todo el mundo, y que eso lo esperan mostrar también participando en el IBC Showcase, más allá de que su objetivo es lograr una empatía con clientes y partners durante todo el año.

Open Broadcast provee un rango amplio de codificadores y decodificadores software-

based para contribución IP. Remarca Kieran, que ser software base implica ser flexible, escalable y tener buena relación costo-beneficio para sus clientes.

Kieran agrega que También se destacan por implementar rápidamente sus soluciones; 'durante la pandemia muchos broadcasters tuvieron que implementar soluciones de media de forma remota y reducir la infraestructura y staff en sus instalaciones. Con IP eso se hizo y



Kieran Kunhya

agilizó la contribución de video en vivo desde cualquier lugar con un set-up sencillo. Por eso no fue sorpresa, lo que sí sorprendió, fue la aceleración de la transición a IP en la parte de contribución y distribución'.

En Latinoamérica

Según comentó el ejecutivo: 'En Latinoamérica, IP es particularmente interesante. Muchos países todavía adolecen de estructura para ir a IP, esto implica tener que construir esa estructura. Nosotros usamos *standard off-the-shelf hardware* que significa que nuestros clientes pueden agregar lo que requieran de software y hacerlo funcionar inmediatamente. Esta flexibilidad maximiza las eficiencias y es realmente fácil para los broadcasters escalar, pues sólo pagan por lo que usan, en lugar de pagar por una gran estructura on site, sólo para usarla en momentos de gran demanda de trabajo. Hoy tenemos un rango de clientes que están trabajando con nuestros encoders y decoders en Latinoamérica, y estamos buscando partners para ampliar nuestra pisada'.

Sobre sus expectativas tras la pandemia, sostuvo: 'La pandemia tuvo grandes efectos en la industria y creo que Latinoamérica va a ser un lugar interesante para estas adopciones IP en los próximos meses y el año próximo. Los consumidores reclaman más y mejor contenido de video para OTT y deportes en vivo. Se consume principalmente en dispositivos móviles, pero hay presiones para mantener los precios de las suscripciones bajos; con estas tecnologías con mejor relación costo-beneficio van a poder tener servicios que generen engagement con sus suscriptores'.

'Al mismo tiempo, Latinoamérica tiene el desafío de mejorar las velocidades de internet. Tecnologías y protocolo como RIST (*Reliable Internet Stream Transport*) permite mandar buena calidad de internet en redes públicas' afirmó como conclusión Kunhya.



Eutelsat continúa impulsando el desarrollo de video en Latinoamérica. Hoy en día la disponibilidad de ancho de banda de los satélites de Eutelsat y su amplia área de cobertura son clave para la transmisión de contenido, garantizando que todos los espectadores reciban la misma calidad de señal dondequiera que se encuentren.

www.eutelsatamericas.com

TRANSFORMANDO COMUNIDADES



SES

www.ses.com

in SES Brasil
in SES LATAM

mip | **cancun**
online+

17 a 20 de Noviembre
Reuniones en línea

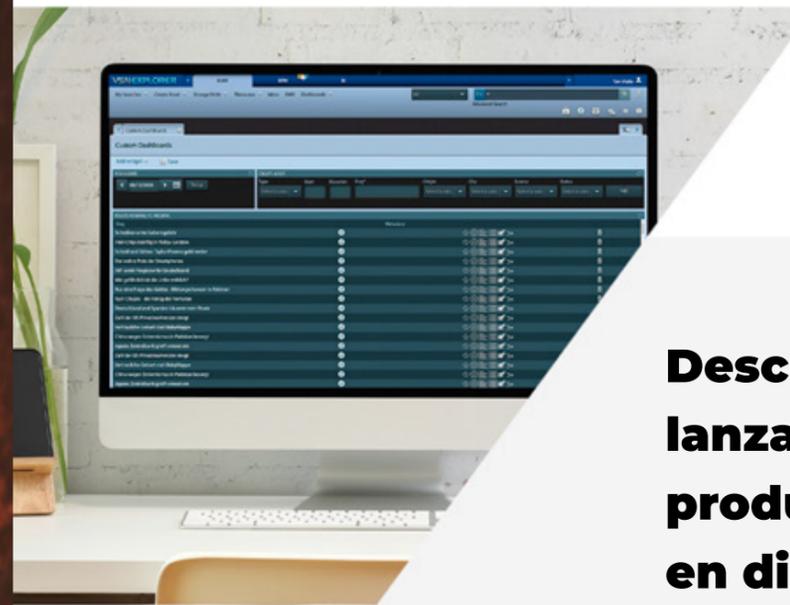
Matchmaking
Agenda de Reuniones
1 a 1 y mesas redondas
garantizadas 100% en línea



WWW.MIPCANCUN.COM

El mercado de contenido televisivo líder para América Latina y la audiencia hispanohablante de EUA

VSN
INNOVATION & MEDIA SOLUTIONS
WIRED



Descubre los últimos lanzamientos y novedades de producto de VSN y contacta en directo con nuestro equipo en el evento virtual **VSNWired!**

Ahora más que nunca necesitas que tu contenido y tus flujos de trabajo estén preparados para hacer frente a cualquier desafío. Aprovecha esta oportunidad y únete a nuestro evento online para aprender cómo puedes lograrlo con VSN.



Nuevos flujos de producción y edición en remoto para entornos de **noticias**



Nuevos paneles de control y operación de **VSNEplorer**



Programación de contenido no lineal en Cloud y SaaS con **VSNcrea**

Todos esto disponible en nuestro evento virtual en:

vsn-tv.com/es/wired