

E⁵ – Eficiencia elevada a la quinta potencia.
 Máxima eficiencia
 Mínimos gastos de operación

La generación de transmisores preparada para el futuro R&S™Tx9.
 Como operador de redes de radiodifusión necesita soluciones rentables.
 La generación de transmisores Tx9 satisface todas sus exigencias.

- Enormes ahorros del gasto energético gracias a una eficiencia líder del mercado
- Ahorro de espacio con dimensiones más reducidas
- Ahorro en mantenimiento gracias a una plataforma común de repuestos

Disponible para los estándares digitales, así como para FM y DAB(+).



www.rohde-schwarz.com/ad/Tx9



E⁵ – Eficiencia elevada a la quinta potencia.



OCTUBRE 2018 | AÑO 27 | # 343

Prensario Internacional

www.prensario.tv

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

CAPER 2018

broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio
 CENTRO COSTA SALGUERO • BUENOS AIRES • ARGENTINA



POST:



Gerentes Técnicos y de Operaciones Cono Sur



NUEVOS HORIZONTES

AVID: MÁS ALLÁ DE LA NUBE Nuevos flujos, capacidades y oportunidades.

Nuestros flujos de trabajo basados en la nube ofrecen a las empresas nuevas oportunidades para crear, manejar, distribuir y monetizar sus contenidos de una forma mucho más eficiente y rentable.

Con la plataforma MediaCentral® basada en la nube y su conjunto de herramientas líderes en la industria como nuestro software de edición de video no lineal Media Composer®, el almacenamiento compartido inteligente Avid NEXIS® y el poderoso sistema de manejo de contenidos MediaCentral® | Editorial Management, Avid permite aumentar el poder creativo y operativo de tu negocio creando flujos de trabajo más eficientes y lucrativos.

Ven y conoce la nueva línea de servidores de video de nueva generación FastServe que han sido diseñados para optimizar la ingesta y la reproducción a todo lo ancho de tu ambiente de producción. Visita el teatro Avid y escucha el nuevo sistema Dolby Atmos®, que al trabajar en conjunto con Pro Tools®, te permite crear un entorno sónico tridimensional donde se pueden colocar y mover con precisión sonidos individuales para brindar una experiencia completamente nueva de audio inmersivo. Además de esto estaremos ofreciendo pláticas y seminarios con profesionales de la industria y especialistas de Avid donde se demostrarán en vivo los nuevos flujos de trabajo y soluciones avanzadas para el cine, video, música y televisión.

Visítanos en el stand #D10, en CAPER 2018, y descubre cómo aprovechar el poder de la nube para maximizar tu eficiencia, aumentar tu flexibilidad y expandir tu negocio.

<http://www.avid.com/es/solutions>



TU PLATAFORMA
PARA LA NUBE

© 2018 Avid Technology, Inc. Todos los derechos reservados. Avid, el logo de Avid y MediaCentral son marcas comerciales o marcas registradas de Avid Technology, Inc., o sus subsidiarias en los Estados Unidos y/o en otros países.

PXW-Z280 | PXW-Z190
Bienvenido al nuevo mundo
de 4K HDR.



EL PRIMER SENSOR 3CMOS DE 1/2" DEL MUNDO PARA BROADCAST EN 4K HDR.

SONY UN ECOSISTEMA DE SOLUCIONES



BRC-X1000 | BRC-H800
Cámaras PTZ 4K y HD con sensor CMOS Exmor R.



MCX-500
Productor en Vivo Multicámara

Produce y transmite
fácilmente un evento en vivo
con calidad de broadcast.

www.Pro.Sony

@SonyProLatin

/Sony.ProfessionalLatinAmerica

/SonyPSLA

© 2018 Sony Latin America. Todos los derechos reservados. La reproducción total o parcial sin aprobación por escrito está prohibida.



Caper 2018

Apuntando a la conectividad

Frustradas las expectativas de expansión de la industria por las dificultades en la economía, y afectada por la devaluación de la moneda argentina en una actividad con fuerte importación de equipos y componentes, **Caper Show 2018**, la conferencia y exposición de la cámara de fabricantes y distribuidores de equipos de radiodifusión y producción audiovisual, se encamina este año a adaptarse a las nuevas circunstancias, entre ellas un esperado auge en la producción de contenidos audiovisuales para consumo local y exportación.

La demanda de contenidos ya se hizo notar en los últimos tiempos con la adopción de un esquema de coproducción que incluye una red panregional de cable, un canal de televisión abierta con filiales en todo el país y una MSO de cable con servicio de Video On Demand que prolongue el período de explotación del contenido más allá de su emisión.

El pronto ingreso de las telcos a la televisión lineal colaborará en aumentar la demanda, al igual que las producciones locales que hagan empresas con sede en Estados Unidos como **Netflix** y **Amazon**, que buscan títulos locales para enriquecer su oferta en esos mercados, y también para cumplir con las futuras cuotas que ya enfrenta la TV lineal en países como Brasil y que se generalizarán en Europa.

La apuesta para las productoras argentinas tiene, entonces, un doble filo: por un lado, el incremento neto de la producción local y, por el otro, captar producciones que actual-



Las autoridades de Caper en la ceremonia inaugural 2017

mente se realizan en otros países de la región y que a principios de siglo se encaminaban hacia el mercado argentino. También hay una cantidad de productoras emergentes en diversos lugares del país con mirada internacional y apoyadas en ayuda provincial, así como una visión 'federal' en el INCAA y sus concursos para televisión y plataformas digitales, además de la tradicional gestión en cinematografía.

Digitalización

La conversión de la TV analógica a digital es otro de los temas pendientes, con una particularidad: el alto grado de penetración de la TV paga (cable y satélite), en el orden del 85% del total de hogares con televisión, parece haberle quitado prioridad al tema; el lanzamiento de **Net TV**, el canal digital abierto de **Editorial Perfil**, es un ejemplo donde la llegada al público con cable o satélite pesa más que la llegada por aire.

Los partidarios de la red de Televisión Digital Argentina (TDA), no han logrado hasta ahora imponer el concepto necesariamente masivo para este sistema, hasta ahora divulgado a través de la entrega gratuita de decodificadores, un recurso obviamente limitado.

A diferencia de Europa y Estados Unidos, en Argentina y algunos de los países limítrofes no se observa una presión específica por parte de las telcos para hacerse del espectro actualmente ocupado con los canales



Eduardo De Nucci, de Viditec; y Eduardo Bayo, de Artear



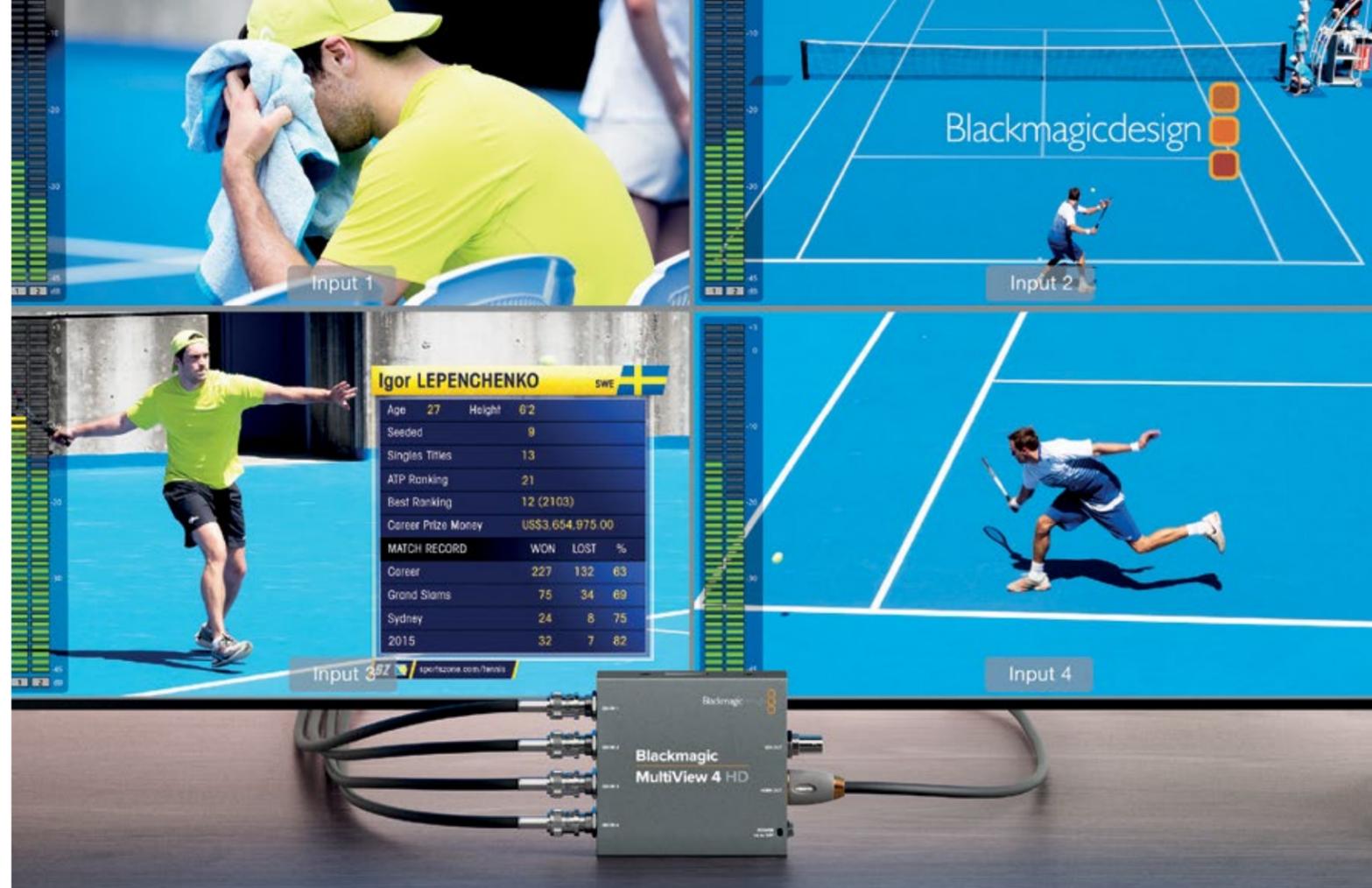
Ariel Sardiñas, de Avid; Domingo y Mariano Simonetta y Agustín Goya, de SVC, en IBC 2018



Fernando Banus, de Canal 9; y Juan Carlos Guidobono, de América TV

análogos de televisión. Esto, pese a que el índice de posesión de smartphones es alto en la mayoría de los países.

Con excepción de México y Uruguay, las fechas de cese de la TV analógica no parecen plantear una noción de premura; sin embar



Supervisión simultánea de fuentes en distintas definiciones con el nuevo Blackmagic MultiView 4 HD

El modelo Blackmagic MultiView 4 HD brinda la posibilidad de supervisar cuatro fuentes SDI simultáneamente en una misma pantalla. La función de resincronización en cada entrada permite ver señales con distintas frecuencias de imagen. Cada ventana es independiente e incluye información superpuesta a la imagen, por ejemplo, rótulos y vímetros digitales. Además, el dispositivo cuenta con salidas SDI 3G y HDMI para conectar monitores tradicionales o incluso televisores de pantalla grande económicos.

Existen tres modelos extraordinarios para procesar imágenes SD, HD o UHD en los entornos de producción más diversos. En particular, la versión MultiView 16 es ideal para instalaciones de mayor superficie y puede controlarse de manera remota mediante una red Ethernet.



- Blackmagic MultiView 4 HD **US\$185**
- Blackmagic MultiView 4 **US\$495**
- Blackmagic MultiView 16 **US\$1,495**

Más información en www.blackmagicdesign.com/mx



Jorge Notarianni, de Disney; Eduardo Bayo, de Artear; Hugo Amaral, de Arris y Guillermo Bertossi, de Fox, en NexTV

Caper 2018: Apuntando a la conectividad

go, la conversión debería producirse entre 2019 y 2022, según cada caso. Esto plantea una especie de contradicción que deberá ser resuelta en los próximos meses, tomando decisiones con respecto a una serie de temas pendientes; entre ellos, la situación de quienes posean receptores analógicos, que en México ha sido resuelta distribuyendo gratuitamente aparatos digitales –cerca de 10 millones– y en Brasil, a través de decodificadores.

Redes sociales y Streaming

Las redes sociales y las plataformas de streaming son otro aspecto de la transformación de la migración a digital donde se vislumbra la necesidad de ajustes a futuro. Más allá del arribo de Netflix, con un precio de suscripción muy inferior al de la TV paga lineal y una amplia selección de material, muchas veces original, se ha planteado la alternativa de las denominadas Over The Top (OTT) que, a través de Internet, ofrecen contenidos de audio y video a quienes estén conectados a ella con un ancho de banda suficiente. A Netflix y Amazon se han agregado telcos como Verizon y AT&T, adquiriendo productoras de contenido para completar la oferta a sus clientes.

Se estima que en Estados Unidos, hay cerca de 320 empresas de streaming y la cifra es un poco inferior para América Latina, pero no mucho. Las telcos, como América Móvil, Telefónica, Millicom y Telecom Argentina están brindando contenidos audiovisuales en streaming desde hace años, en algunos casos como complemento gratuito de los abonos de telefonía móvil. Por supuesto, muchos de las OTTs viven y se expanden de manera condicional. Hay proyectos, como los de la francesa Vivendi en Brasil, que han sido cancelados por falta de repercusión.



Alejandro Couto, Paula Brecci, de Vizrt; y Ricardo Lemus, de CDF Chile

Usuarios de banda ancha

Dado que la penetración de banda ancha –sobre todo móvil– ha ido creciendo en la mayoría de los países pese a las situaciones de inestabilidad económica, está surgiendo una masa de usuarios reales y potenciales a las que los programadores de contenidos quieren llegar de una u otra manera.

También están quienes han dejado de estar suscriptos al cable o satélite –denominados cord cutters (cortadores del cable)– y quienes nunca han estado interesados en la televisión lineal –denominados cord nevers (nunca cable)–. Este sector está siendo alimentado por los niños y adolescentes que, de bebés, conocieron antes el smartphone que la pantalla de televisión y crecieron acostumbrados a la disponibilidad instantánea de los contenidos en Internet; tener que esperar a sintonizar un cierto programa les resulta absurdo.

Todo esto sería anecdótico si no fuera por la simultánea migración de los anunciantes a las redes sociales y plataformas digitales y la caída de ratings de audiencia de los canales lineales. El usuario multipantalla, capaz de mirar un programa de TV lineal pero a la vez enviar mensajes de texto a su familia o amigos y comentar lo que está viendo en las redes sociales, ha mitigado este fenómeno, pero también desplazado el foco a la atención de la audiencia, más que a su presencia



Fernando Bonaventura y Gonzalo Pampin, de PromTV



Francesco de Ambroggio, de Videocorp Chile; Luiz Padilha y Adriano Bedoya, de Sony

física o virtual.

La TV lineal se ha visto obligada a reforzar la producción de contenidos originales, pero esto tiene su costo; las ya mencionadas alianzas broadcaster –TV paga– plataforma VOD han mejorado la ecuación económica con la llegada de contenidos de la región a mercados de Europa y Asia a través de distribuidoras de alcance mundial.

El apoyo estatal a la producción, como lo realizado por el INCAA en Argentina y Ancine en Brasil, así como las desgravaciones impositivas a la producción en países como Colombia, han ampliado también el horizonte para los creativos locales; en diciembre, se realizará en Buenos Aires el festival y conferencia Ventana Sur, con amplia concurrencia y la oportunidad de firmar convenios de coproducción entre los múltiples países asistentes, tanto en cinematografía como con contenidos para televisión y plataformas digitales

Radio

Pese a su menor visibilidad en términos de panorama de los medios de comunicación, la radio sigue siendo un medio de amplia llegada a la población y ha sido el primero en alcanzar al público fuera de su hogar, particularmente a través de los receptores instalados en autos, que se han masificado.

Paradójicamente, la radio se ha instalado como medio en la mente del público como la



Héctor Takamasa, de Onalur Paraguay; Alfonso Vázquez y Enrique Lask, de Teletéc de México; Jordi Uttiel y Roberto Druif, de VSN



Horacio Badaracco y Mauricio Franco, de Enacom



FS-HDR

Galardonada transformación de color y rango dinámico HDR en tiempo real

FS-HDR fue diseñado específicamente para cumplir con los requerimientos HDR (Alto Rango Dinámico) y WCG (Gama de Colores Ampliada) de los flujos de trabajo 4K/UHD y 2K/HD en entornos de broadcast, OTT, producción, postproducción y eventos en vivo. FS-HDR permite realizar transformaciones de SDR a HDR, HDR a SDR y HDR a HDR con una gran variedad de tipos de Log de cámara.

Potenciado por el motor Colorfront Engine™, algoritmo de procesamiento de video propietario de Colorfront, con controles paramétricos en tiempo real para conversiones HDR, corrección de color y previsualización en SDR de las transformaciones HDR en flujos de trabajo con un master HDR; FS-HDR se desempeña además como un conversor UP-Down-Cross de 1 canal para formatos 4K/UltraHD/2K/HD y, en el modo de 4 canales, ofrece conversiones HDR y SDR en 2K/HD en 4 canales independientes y simultáneos. FS-HDR v2.6 posibilita la operación sincronizada de múltiples unidades FS-HDR permitiendo así alcanzar resoluciones 8K e incluye los nuevos LUTs de la BBC junto con la posibilidad de usar LUTs personalizados, y mucho más.

Entrada	Transformación	Salida
<p>Tanto si su fuente es un formato de Log de cámara, video SDR o HDR, FS-HDR lo tiene cubierto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SDR BT.709 100 Nits • PQ BT.2020 1000 Nits • PQ P3D65 1000 Nits • Hybrid Log Gamma BT.2100 • S-Log3 Sony S-Gamut3 • Sony® S-Log3 S-Gamut3 Cine • Sony S-Log3 BT.2020 • ARRI® Log C Wide Gamut • Panasonic® V-Log • RED® Log3G10 Wide Gamut • Canon® Log 2 • Canon® Log 3 	<p>Con la potencia del motor Colorfront Engine y su amplia compatibilidad con procesos HDR y WCG, FS-HDR permite procesar en tiempo real y aplicar controles paramétricos sobre una variedad de parámetros de transformación en un canal 4K/UltraHD/2K/HD, incluyendo conversión a HD HDR o SDR, o el procesamiento simultáneo de hasta cuatro canales 2K/HD HDR.</p> <p>FS-HDR también incorpora un modo 3D-LUT que incluye gran cantidad de conversiones para HLG (Hybrid Log Gamma) establecidas por la BBC, conteniendo las conversiones Scene-Referred (referencia de escena) y Display Referred (referencia de pantalla). FS-HDR v2.6 agrega 4 nuevos LUTs de conversión HLG de la BBC y actualiza los siete ya existentes.</p>	<p>Desde HD multi-channel a 4K real, FS-HDR transporta el video HDR/SDR sobre 3G-SDI, canales de fibra opcionales o 12G-SDI, hacia cualquier lugar donde se lo necesite llevar, desde switchers, routers y monitores, hasta enormes pantallas LED y más.</p> <p>Usted podrá también convertir sus fuentes de video a formatos S-Log3 y Log C de ARRI para su uso a lo largo de toda su cadena de producción.</p> <ul style="list-style-type: none"> • SDR BT.709 100 Nits • PQ BT.2020 1000 Nits • Hybrid Log Gamma BT.2100 • S-Log3 Sony S-Gamut3 • S-Log3 BT.2020 • ARRI Log C Wide Gamut

Más información en www.aja.com



Caper 2018: Apuntando a la conectividad

opción local en tiempos de globalización. En este sentido, la cercanía percibida del emisor con el oyente le ha permitido mantenerse en un nivel de masividad superior a lo pronosticado por los profetas de la televisión como medio dominante; la capacidad de especialización –emisoras deportivas, de noticias, musicales, culturales, de comunidades, de cultos– ha sido una ayuda para consolidarse ante sectores de la audiencia total, con la capacidad simultánea de financiarse con anunciantes pequeños y medianos para quienes la televisión tiene costos excesivos.

Al igual que la televisión, el medio experimenta en la actualidad una fuerte competencia por parte del streaming, con servicios como Spotify que abastecen las necesidades de música de buena parte de la audiencia. Pero, participan en una actividad que ha crecido mucho en los últimos años: la realización de recitales y festivales, en su mayoría con auspicios de marcas masivas que encuentran, en estos acontecimientos, una forma de consolidarse frente a sus competidores.

Este tipo de branding, antes enfocado en la temporada de verano y los centros turísticos, se ha extendido a todo el año y



Lionel Berazandi, de Educ.ar, y Julien Ducaix, de Dalet



Nahuel Villegas, de Grass Valley; Fernando Banus, de Canal 9; Manuel Martínez y Alejandro Chaperó, de DirecTV

posibilitado giras de artistas que pocos años atrás hubieran sido difíciles de organizar. La posible adquisición de Radio Rivadavia por la empresa productora Fénix en Argentina, sería una muestra de este tipo de integración hecha posible, paradójicamente, por la fragmentación de los mercados.



Javier Montagne, de Equital Uruguay; y Mario González, en IBC



Francisco de Marco y Emerson Pérez, de Bridge



Nicolás Bloise y Carlos Henrique Ferreyra, de Tecsys

Caper 2018: Towards connectivity

After believing last year that 2018 would witness a healthy market expansion, a huge devaluation of the Argentine currency has propelled imported equipment costs to levels unexpected by the broadcasters and pay television operators that usually attend the Caper Show convention (hosted by the Argentine chamber of equipment producers and distributors) in Buenos Aires to get acquainted with the latest news regarding hardware and software that may be applied to their business.

While the largest professional equipment users regularly send their engineers and technicians to the NAB, IBC and SCTE trade shows, there are hundreds of smaller outlets, as well as visitors from neighbor countries, that see their vendors and providers at this venue, held at the Costa Salguero convention center every October.

There is, however, a silver lining: audiovisual content production for foreign markets is expected to grow, as the price in hard currency of locally produced programming has been slashed by the same

currency devaluation. As it happened in 2001-2003, international companies chose to shoot and produce audiovisual content in Argentina because it offered strong quality results and low prices (in dollars or Euros) compared to other Latin American hubs, among them Mexico and Colombia.

At this time, the effect may be stronger because Latin American pay television, formerly focused on exhibiting U.S. series and movies, is now producing a larger percentage of its contents within the region. This may also attract foreign companies interested in investing in opening or strengthening their operations in Argentina.

There's also a better chance to export locally manufactured equipment –which, in most cases, carry a high degree of imported components– because the local currency is now at a lower level against those of other Latin American nations. Of course, buyers from these countries are aware of this and may try demanding a reduction in the sale price, but the opportunity remains there.

The show has also expanded its focus,

adding digital cinematography, digital platforms and other related aspects of the industry to its relationship with broadcasting. There are now many sessions and workshops dealing with story writing, production and post-production matters, appealing both to professionals and students and enlarging the activities scope for many people not directly related to broadcasting.

The current trend towards a wired future, with broadband penetration growing despite the economy crisis, will probably be one of the major topics at this venue. While the migration to digital television is still a pending matter, the force of circumstances and the need to remain at an international competitiveness level will help the Caper Show to remain ebullient and probably exceed the attendance figures of the past, a positive trend expected despite the stagnant economy situation. After all, television has always been an industry of high expectations, and will not stop beholding this spirit.



Plataforma All-in-one para Producciones en Vivo

Imagine un sistema de producción all-in-one que combina la performance de un switcher grande con el impacto visual de gráficos en 3D, acceso inmediato a servidores de video y alta calidad de audio, con la confiabilidad y la estabilidad de equipamientos independientes.

SWITCHER REAL



CARBONITE | El Switcher de producción es el corazón de cualquier producción en vivo. Graphite incluye el poder de producción de un Carbonite, el switcher de medio porte más popular del mundo, construido con hardware dedicado (Tarjeta PCI Express).

GC REAL



XPRESSION | Los gráficos pueden transformar una producción y Graphite viene equipado con el mejor XPression, el sistema de grafismo de Ross y utilizado por las mayores producciones de Hollywood: instalaciones de deportes y redes de TV. Graphite también incluye XPression Clips, la herramienta que suma funcionalidades de video servidor al XPression.

MIXER DE AUDIO REAL



RAVE | Videos increíbles necesitan de audios increíbles que estén a la altura. Graphite viene con un mixer de audio digital de 28 canales con panel de conexión, opcional, tanto para línea como para micrófonos con especificaciones muy interesantes y bajo nivel de distorsión.



Conferencias
Caper 2018

MARTES 23 DE OCTUBRE

8:30 - 18:00

Capacitación
El desafío de la integración y medición en la TDT. Teoría, Equipamiento y Mediciones
Disertantes
Roberto Rodríguez Maury, Marcelo J. Indarramendi, Bruno Tariant / VideoSwitch

MIÉRCOLES 24 DE OCTUBRE

10:00 - 12:30

Capacitación
Redes FTTH: Tecnologías, Diseño, Convergencia con HFC
Disertantes
Matías Angelani, Gonzalo Alvarado, Gabriel Nicolás Ventrici, Gustavo Arcostanzo, José Claudio Ventrici / Setetec

12:30 - 14:00

Conferencia
La inteligencia artificial en el mundo del audio: Presente y Futuro
Disertantes
Leonardo Pepino / UNTREF

13:00 - 14:00

Workshop
Transmisión IP de Noticias
Disertante
Edgar Shane / SVC - JVC

13:30 - 14:30

Workshop
PTZ Optics
Disertante
Patrick Kirby / Carbi Sistemas - PTZ Optics

14:00 - 16:00

Capacitación
Parte II: Configuración y Mantenimiento de Equipos FTTH
Disertantes
Matías Angelani, Gonzalo Alvarado, Gabriel Ventrici, Gustavo Arcostanzo, José Claudio

14:00 - 15:30

Conferencia
Diseño y optimización de sistemas de antenas para transmisión de radio y TV
Disertantes
Eric Wandel / IEIE

14:00 - 15:30

Conferencia
Software defined Radio (radiodifusión y audio profesional)
Disertantes
Pablo De Cesare, INTI

14:30 - 15:30

Workshop
Producción en vivo IP Nativa e Híbridas ST 2110
Disertantes

Federico Mallaina, Oscar Verazzi / Viditec

15:30 - 16:00

Workshop
Nuevas formas de mejorar la experiencia del usuario con una CDN local
Disertantes

Leo Masri, Diego Vidal / Toolbox

15:30 - 16:00

Workshop
Producción en vivo UHD & 4K
Disertante
Cristiano Barbieri / Viditec - EVS

16:00 - 17:30

Conferencia
Inteligencia Artificial en los Medios
Disertante
Skip Pizzi / NAB

16:30 - 18:00

Mesa Redonda
Los directores audiovisuales y la experiencia inmersiva en VR y 360
Disertantes
Lucas Turturro, Christoph Bell, Germán Drexler, Gustavo Cova / DAC

16:30 - 17:30

Workshop
Transmisores de FM y TV con control vía WEB
Daniel Pometti / Trialcom - Teko

16:30 - 18:00

Conferencia
La revolución IP llega a la cabecera del Cable
Disertantes
Juan R. García Bish / Gigared

18:00 - 19:30

Mesa Redonda
La edición en la industria audiovisual nacional
Disertantes
Julian Garro, Ailing Emilio, Ana Paula Torrens, Jimena García Molt, Jonathan Smeke, Federico Romero / EDA

17:30 - 19:30

Mesa Redonda
Producción y Distribución de Deportes 4K HDR. La experiencia del Mundial
Disertantes
Fabián Fileni / DirecTV Argentina y Gerardo Kiedanski / Antel Uruguay

17:30 - 18:30

Workshop
Las más modernas herramientas para procesamiento de video
Disertantes
Bruno Magalhaes, Juan Manuel Altamirano / Seal - Ateame

18:30 - 19:30

Workshop
Nueva tecnología de Cámara Cinematográfica Full Frame Cinealta de Sony
Disertantes
Daniel Testani y Sam Fares / Viditec - Sony PSLA

18:00 - 19:00

Conferencia
Operación Móvil Virtual
Disertante
Ariel Fernández Alvarado / CATEL

JUEVES 25 DE OCTUBRE

13:00 - 15:00

Acto De Inauguración Caper 2018

10:00 - 11:00

Workshop
Matrix
Disertante
José Luis Reyes / Livemedia - LiveU

11:30 - 13:00

Conferencia
Fondo de Fomento Concursable de Comunicación Audiovisual (FOMECA)
Disertantes
Mauricio Franco, Guillermo Montenegro, Claudio Pustelnik / Enacom y Fomeca

12:00 - 13:00

Workshop
Flujo IP NDI con Tricaster y otras marcas
Disertantes
Victor Dupret / Carbi Sistemas - Newtek

13:00 - 14:00

Workshop
DJI Drones
Disertantes
Mario Festa / Carbi Sistemas - DJI

14:00 - 15:00

Workshop
Almacenamiento escalable para procesamiento de archivos de gran tamaño
Disertantes
Lucas Coudures Zenz / BVS - DELL EMC

14:00 - 15:00

Workshop
Soluciones de comunicación inalámbrica y alámbricas ST 2110:30 y Medianetwork
Disertantes
Angel González España / Viditec - Riedel

14:30 - 16:30

Mesa Redonda
Producción IP
Disertantes
Skip Pizzi / NAB; Roberto Jerez /

Evertz; Sergio Yañez López / Imagine; Ernani de Giulio / Meinberg; Francisco Coronado / Tektronix; Juan Cana San Martín / AES Argentina

15:00 - 16:30

Conferencia
Financiamiento de la producción audiovisual en la era de la convergencia
Disertantes
Fernando Collazo / CAPP

16:00 - 17:00

Workshop
Procesadores Orban y Micrófonos Lewitt
Disertantes
Oliver Baumann / Trialcom - Orban - Lewitt

16:00 - 17:00

Workshop
Predicción de Cobertura de FM y TDT con Herramientas Digitales
Disertante
José Levy / Mach Electronics - RFS

18:00 - 19:30

Conferencia
ACES. Ciencia del color de la academia
Disertante
Edi Walger / SAE

18:00 - 19:30

Mesa Redonda
Next Generation Television
Disertantes
Skip Pizzi / NAB; Juan Carlos Guidobono / América TV; Diego Rodríguez / FOX

18:00 - 19:00

Workshop
HDR y nuevas tecnologías de Sony
Disertantes
Daniel Testani y Julio Lam / Viditec - Sony PSLA

18:00 - 19:30

Mesa Redonda
Tendencias en diseño de estudios para radios online
Disertantes
Leonardo Rocha / LX23 Radio La Costa; Pablo Roselli / Radio Uptown; Nicolás Bonanatta / Estacion Untref; Marcos Delgado, Radio Con Aguante; Gonzalo Soraiz / Radio Trend Topic; Yésica Bernardou y Adriana Rodríguez / Cadere

19:00 - 20:00

Presentación
Festival y Mercado de la Televisión Internacional
Disertantes
Adriana Katz, Pablo Alarcón, Sergio Crescenz / FYMTI

Lance **Rápidamente** sus Canales UHD de Deportes en Vivo



Permita que sus suscriptores se beneficien de la transmisión de deportes en vivo con baja latencia confiando en la solución de video SaaS, todo incluido de Harmonic: VOS®360. Nuestro servicio VOS360 maneja, sin complicaciones, todo el flujo de trabajo de deportes en vivo de su servicio OTT, incluyendo el empaquetado, el cifrado, el origen y la entrega. Comience rápidamente y experimente operaciones simplificadas, una entrega de video impecable y un modelo de precios ágil basado en el uso.

▶ Obtenga más información en harmonicinc.com





Telefe Viacom: Iluminación LED y workflow 4K

‘Estamos enfocados en la optimización del consumo de energía poniendo foco en tecnologías de iluminación LED para nuestros estudios así como también ajustar detalles en el workflow para las producciones 4K HDR y estandarizar nuestros canales del interior en tecnología HD’, comentó **Santiago Guimerans**, VP Technology & Operations en **Telefe Viacom**.

‘Incorporamos el sistema de *Vizrt Multi-play* para el manejo y generación de todos los contenidos en pantallas escenográficas. Además, para nuestro live show *La Voz*, incorporamos equipos de última generación en microfonía digital, consolas digitales, amplificación de estudio, iluminación móvil y esceno-tecnia’.

Agregó: ‘En cuanto a la distribución de nuestra señal digital, hemos incorporado un transmisor de alta potencia de la mano de **Arsat** para optimizar nuestra distribución en esa plataforma que se suma a la red de frecuencia única que ya teníamos

implementada’.

Sobre la distribución multiplataforma, Guimerans explicó: ‘Desde hace un tiempo, Telefe ya piensa en multiplataforma desde la génesis de cada producto, manejando contenidos exclusivos para cada programa y entendiendo la migración multipantalla de las audiencias’.

IP, 4K HDR

Dijo sobre el IP: ‘Telefe ha comenzado este camino desde hace un tiempo, en principio con aplicaciones sencillas como la distribución de cable interno IP en todas sus facilidades en AMBA. Además, ya comenzamos a realizar experiencias en aplicaciones broadcast no críticas basados en SMPTE-2022 y SMPTE-2110 para flujos internos específicos’.

Respecto de los flujos en 4K, señaló: ‘Es uno de nuestros principales desafíos a corto plazo, estandarizar el workflow completo para la producción de contenidos



Santiago Guimerans y Gustavo Capua, Director de Recursos de Telefe

4K HDR. Estamos convencidos de que es un diferencial que necesitamos abordar indiscutiblemente. Realizar más y mejores productos nos hará más competitivos en un mercado globalizado y cada vez más exigente’.

Finalizó: ‘Estamos proyectando darle un impulso muy fuerte a la gráfica en pantalla, para ello hemos adquirido la plataforma de **Vizrt – NCam** para realidad virtual, próximamente entraremos en fase de despliegue’.



Artear migra a IP gran parte de sus estudios

Eduardo Bayo, gerente de tecnología en **Artear**, comentó: ‘Durante el transcurso de este año, comenzamos a desarrollar un importante proyecto de migración a IP para gran parte de nuestros estudios. Con este proyecto vamos a darle mayor flexibilidad a nuestros recursos técnicos y operativos, de cara a sumar más y mejores contenidos para todas nuestras plataformas’.

‘En este sentido, hemos adquirido equipamiento de borde para la transición entre el mundo de banda base e IP. También ha sido un año en el que crecimos en nuestras estructuras de apoyo a la producción, con sistemas centralizados de gestión de contenidos y procesamiento de señales’.

Sobre la distribución de contenidos multiplataformas, afirmó: ‘Hace ya algunos años comenzamos a estudiar los diferentes flujos de trabajo que coexisten para la producción y distribución de contenidos en todas nuestras plataformas. Esto nos ha dado la experiencia necesaria para entender que lo que debemos

proporcionar es un sistema flexible que pueda adaptarse a los constantes cambios de la industria’.

‘Para la distribución de nuestros contenidos en plataformas digitales, hemos desarrollado una plataforma de gestión y publicación, que se centra en la modularidad de la solución, permitiéndonos adoptar los productos del mercado que mejor se adapten a nuestras necesidades’, agregó Bayo.

Sobre el IP, destacó: ‘La implementación de IP como solución de streaming en generación, y distribución de nuestros contenidos es una de nuestras prioridades. Entendemos que, como parte de la industria, estamos dando los primeros pasos en ST2110 y que tanto los proveedores como los broadcasters tenemos un camino de aprendizaje y desarrollo que recorrer’.

4K HDR

‘Las mejoras en la calidad de los contenidos forman parte del plan de desarrollo de Artear de manera permanente. Es por esa razón que



Eduardo Bayo

todos los avances que explicamos en los puntos anteriores están totalmente orientados a 4K-UHD con todas las mejoras que los nuevos estándares ofrecen. En algunas de las mejoras, tales como el HDR, necesitamos realizar un estudio más detallado, dada la variedad de estándares existentes, y a ciertos efectos contraproducentes en los equipos receptores de generaciones pasadas’, señaló el ejecutivo.

Y concluyó: ‘Artear analiza permanentemente cada una de las innovaciones que el mercado propone, y hasta genera algunas todavía no establecidas, para poder aplicarlas en toda su infraestructura y flujos de producción de contenidos para todas las plataformas’.



Litepanels

GEMINI

LIFE IN TRUE COLOR

- True daylight and tungsten LEDs with green fine-tuning to match ambient color temperatures quickly and accurately
- Intuitive onboard controls plus remote options including; DMX, Wireless DMX, Bluetooth and the Litepanels Smartlite App
- Built-in power supply and battery options mean lighter, more agile transportation and rapid rigging with fewer cables
- Flicker-free light at any frame rate, shutter angle or intensity with smooth dimming from 100% - 0%

gemini.litepanels.com

For more information, please call +1.203.402.7979 or email us at sales.americas@vitecgroup.com

Litepanels
A Vitec Group Brand



Sachtler / Vinten
Two legendary brands
ONE REVOLUTIONARY TRIPOD

flowtech™ 100 NEW
The world's fastest tripod now in 100mm.
Ideally suited for news gathering.

flowtech™ 75
Revolutionise the way you work
with the world's fastest tripod legs.

For more information, please call
+1.203.402.7979 or email us at
sales.americas@vitecgroup.com

flowtech-tripod.com

Sachtler / Vinten
A Vitec Group Brand

ARGENTINA

América TV: Sistemas integrados y tecnología para TDT

Juan Carlo Guidobono, Gerente de Operaciones y Técnica en América TV, comentó que el canal está invirtiendo en sistemas de producción "Todo en Uno" y repetidoras de LTE y satelitales para mochilas. Este año, ha incorporado diferentes tecnologías, entre ellas transmisores digitales para la TDT, granja de codificación para las plataformas de aire, satélite e IP. Sobre la distribución de contenidos multiplataforma, afirmó: 'La granja de codificación instalada permite publicar perfiles de todo tipo tanto en H264 como en H265. Dependiendo del modelo de negocio, podemos proveer estos perfiles a redes OTT de terceros o manejar una plataforma dedicada IP o TCP-IP'.

Guidobono confirmó que por ahora América no incorporará infraestructura IP para estruc-

turas de producción de contenidos, aunque comentó sobre el 4K: 'La granja de codificación tiene capacidad de proceso para comprimir una señal 4K con interface de entrada 4 Wire. El HDR tiene un gran potencial en ficción donde la luz en las escenas es más trabajada. Para la TV donde la luz base es más usada, el efecto HDR no es determinante'.

'La forma de transmisión de contenidos HDR requiere por ahora de plataformas que puedan distribuir el contenido "normal" y también con HDR (cable, satélite, OTT). Los nuevos estándares de TV por aire contemplan la codificación de la metadata del HDR en una señal "normal" HD/4K. Habrá que esperar un tiempo para que sea un commodity tecnológico', añadió. Por último, el gerente de operaciones remarcó: 'Estamos probando una solución de Realidad



Juan Carlos Guidobono

Aumentada, tanto con gráfica como con imágenes, con buenos resultados técnicos. Es muy importante la coordinación con producción para poder usarla con el mayor impacto visual. Sobre automatización de procesos estamos por poner en servicio una nueva versión de la solución de automatización de emisión, buscando controlar también dispositivos externos al servidor de playout'.

ARGENTINA

Canal 9: Renovación de equipos de producción con Grass Valley

Fernando Banus, Technical & Operations Manager en Telearte (Canal 9), destacó un convenio con Grass Valley para avanzar en la renovación de cámaras de estudio, switchers de producción y en la integración de Mixers de sonido de terceras partes.

Además comentó: 'Estamos incorporando más unidades Live U; acabamos de cerrar con Flowics un acuerdo para enriquecer nuestras graficas al aire', y afirmó que la distribución multiplataforma se está dando a través de

asociaciones con otras empresas.

Sobre el IP dijo: 'Estamos tratando que todo nuevo equipo que se va adquiriendo sea apto para flujo IP pero de momento no está en nuestras prioridades reconvertir la estación a un flujo IP'.

Y aclaró respecto del 4K: 'No los estamos contemplando por el momento. En lo personal creo que para el televidente será más atractivo visualmente un HD con HDR que un 4K'.



Fernando Banus



Archive & storage, designed for you, not for us.

Search 'The Masstech Difference'

4K LENTES BROADCAST UHD



EXCELENTE CALIDAD CANON PARA HOY Y DE CARA AL FUTURO

Cuando se escoge lentes Canon 4k UHD para producción, no solo se elige las más exigentes especificaciones de resolución y 4K. Su excelente nitidez mejora significativamente el estándar 1080i/720P en calidad de video de alta definición sino también se mejora el estándar 1080P HD - que tiene mayor resolución vertical que el estándar normal de alta definición. Igualmente importante es la capacidad de HDR y WCG inherentes en su diseño óptico. Su inversión en lentes Canon broadcast 4K UHD le provee beneficios inmediatos en calidad de imagen en el mundo actual de alta definición, con la posibilidad a futuro de sumar 1080P con HDR/WCG y en una transición garantizada a 4K UHD con HDR/WCG.



4K LENTES DE ESTUDIO Y CAMPO

- UHD-DIGISUPER 122
- UHD-DIGISUPER 111
- UHD-DIGISUPER 90
- UHD-DIGISUPER 86
- UHD-DIGISUPER 66
- UHD-DIGISUPER 27

4K LENTES PORTABLES

- CJ24ex7.5B
- CJ18ex7.6B
- CJ14ex4.3B
- CJ45ex13.6B
- CJ45ex9.7B
- CJ25ex7.6B
- CJ20ex7.8B
- CJ12ex4.3B

USA.CANON.COM/BROADCAST



INNOVATION In Telepics Since 1958

*Entre lentes zoom de campo para cámaras broadcast 4K con sensores de 2/3 de pulgada. A la fecha de Setiembre 12, de 2018 basado en una encuesta de Canon. ©2018 Canon U.S.A., Inc. Todos los derechos reservados. Canon es una marca registrada de Canon Inc. en los Estados Unidos y podría estar registrada en otros países.

ARGENTINA

Non Stop TV: Flujos y desafíos 4K HDR

‘Nuestro gran desafío de estos últimos años ha sido diseñar la infraestructura para realizar flujos de trabajo en 4K RAW HDR. Si bien llevamos mucho tiempo trabajando sobre contenidos 4K, los nuevos requerimientos plantearon cambios en nuestros flujos’, explicaron **Paula Tasso**, Digital Asset Manager y Workflow Engineer en **Non Stop TV**, y **Francisco Vázquez**, Manager Postproduction Coordinator.

‘En NonStop realizamos trabajos end to end en la máxima calidad, desde la generación del material crudo de la mano de **Sony**, utilizando **Sony PMW-F55** que tiene una gran versatilidad. Conseguimos tanto materiales en HD para TV como materiales 4K RAW 16 bits, trabajando con grabador **Sony AXS-R7**, consiguiendo realizar una dosificación en HDR. También trabajamos con otras cámaras de alto rango como **Arri Alexa**, **Sony Venice** o línea **Red**’.

‘El gran problema con estos materiales, en alta calidad, suele ser el peso total y el ancho de banda que requieren para ser procesados,

por lo que toda la infraestructura se construyó para poder soportar estos tipos de flujos de una manera dinámica’, señaló Vázquez.

Paula Tasso explicó que otro gran reto ha sido delinear flujos de trabajo que permitieron hacer una edición offline (trabajando con proxies) y una reconexión transparente al material RAW 4K.

‘Por estos motivos se debió actualizar nuestra estructura, esto implicó un upgrade en las work stations como en las máquinas de dosificación de color, consiguiendo siempre un playback en tiempo real en la más alta resolución. Al momento de monitorear las tareas de color y control de calidad nos apoyamos en equipos **Sony BVM-X300**’, completó.

‘El HDR trajo consigo grandes procesos de investigación en el área de color, debido a que no contamos con estándares definidos en la industria. Hemos definido varios parámetros y maneras de realizar la dosificación de color, como por ejemplo el trabajo en ACES que nos permite definir tanto un Input Color Transform



Paula Tasso

(IDT) como el Output Color Transform (ODT), pudiendo producir distintos sabores de HDR’.

‘El crecimiento logrado por el advenimiento del HDR nos permite estar a la vanguardia. Somos capaces de generar productos de la más alta calidad para clientes como **Netflix** y **Disney**, que requieren procesos end to end de excelencia’.

Y concluyeron: ‘En Non Stop aceptamos estos retos como rutina y tenemos la suerte que nuestro jefe, **Patricio Rabuffetti**, nos apoya para mantenernos a la vanguardia de la tecnología e innovación, cosa que trasladamos luego a operaciones en los diferentes países’.

Agilice sus flujos de trabajo

VUE elimina las complejidades operativas encontradas en las instalaciones de medios modernos. Una plataforma de interfaz de usuario ágil con soluciones basadas en el panel de control de software y hardware. VUE permite flujos de trabajo operativos personalizados, intuitivos y optimizados.

VUE

@EvertzTV | www.evertz.com

evertz

Evolucione su flujo de trabajo

- ✓ Capture, edite y transcodifique cualquier fuente de IP en SD, HD, 4K y VR / 360.
- ✓ Revisión y aprobación integradas con nuestro MAM en las instalaciones y basado en la nube.
- ✓ Automatización avanzada, API y configuración centralizada integradas con múltiples soluciones de proveedores.

Eso es simplemente poderoso

Nuevas Características:

- 
 Flujo de Trabajo IP
- 
 Revisión y Aprobación en la Nube
- 
 Configuración Centralizada
- 
 Robusto Flujo de Trabajo 4K
- 
 Estandar APIs
- 
 VR/360 Space Time Markers™

Visítenos en el stand I-60 con BVS



AMÉRICA LATINA

Turner inaugura gran Media Hub en Buenos Aires

Recientemente promovido a VP Global de Operaciones para todo el grupo **Turner**, **Gabriel Basabe**, que ahora reporta directamente al SVP del área **James Crossland**, basado en Londres, estuvo en la IBC.

El ejecutivo tiene ahora a su cargo la decisión directa del trabajo sobre **Chilevisión**, el **CDF** de Chile, que acaba de comprar Turner, la operación en Brasil y, como gran novedad, dos proyectos de gran envergadura y alcance internacional en Argentina.

Los proyectos en Argentina incluyen, por

un lado el control y la monetización de las plataformas digitales con publicidad de Turner en todo el mundo, con Content Aggregated Media, subtítulo, control de calidad, edición y multiplataforma.

Esto es algo que se hacía en siete ciudades –Londres, Hong Kong, Madrid y Singapur, entre otras– y se concentrará ahora en un 90% en Buenos Aires; aprovechando los costos más competitivos actuales para un mega media hub.

Y en segundo lugar, el armado de la Copa UEFA en tres idiomas: español neutro, español



Gabriel Basabe

sudamericano y portugués –con aporte de Brasil– para transmitirse por **Facebook Live** a todo el mundo.

CHILE

Chilefilms consolida su red de distribución vía satélite

Juan Carlos Arriagada, Director de Proyectos en **Chilefilms**, comentó: ‘Hemos dedicado gran parte del semestre a consolidar nuestra red de distribución de contenidos vía satélite, **CinecolorSat**. Ya tenemos más de 1500 complejos de cines conectados y operativos en nuestra red, que reciben películas en formato DCP además de contenidos alternativos y en vivo de diferente origen. Nuestro servicio se está consolidando en Latinoamérica dando cobertura de México al Cono Sur’.

Sobre la tecnología incorporada este año, mencionó: ‘Procesamiento y monitoreo de imágenes 4K y HDR en **Cinecolor**, equipamiento 4K-ready; analizamos la tecnología IP y su impacto en producción, producción

remota y sus verdaderas aplicaciones, el VAR en todas sus plataformas, cámaras 4K, procesamiento y distribución 12G’.

‘Estamos certificados por Netflix como proveedores de post producción y masterización para su plataforma. Esto significa que cualquier cliente que desde exhibir sus contenidos en esta OTT, deberá al menos en la etapa de masterización, quedar certificados por Cinecolor’, explicó Arriagada.

Opinó sobre el 4K: ‘No tienen cabida aún en el broadcast, si en los contenidos tipo VOD o de las OTT. Estamos evaluando lo que implica convertir uno de nuestras unidades 4K ready, con la opción de implementar una unidad nueva, 4K desde su concepción’.



Juan Carlos Arriagada

‘Para nuestro cliente **CHS** (Club Hípico de Santiago), implementamos un sistema de gráfica en línea con el sistema de apuestas y el tracking de los caballos (Trakus). De esta forma, la unidad móvil asignada a la difusión de las carreras recibe los datos dinámicos del sistema de apuestas y de la posición de los caballos durante la carrera. Esta es una innovación en la forma de desplegar datos en vivo tomado datos de sistemas ajenos a la TV’, concluyó.

POWER WHAT'S NEXT

NAS Storage for High-Resolution, High-Volume Media Workflows

Xcellis® Scale-out NAS is the first storage solution to comprehensively address the needs of the media and entertainment industry, where revenue is built around data. The latest evolution of Quantum's market-leading, scale-out shared workflow storage platform, Xcellis Scale-out NAS is engineered to deliver the management capabilities and robust features of enterprise NAS with the cost-effective scaling media and production businesses need to fully leverage modern data growth.

Visit www.quantum.com/xcellis-nas to learn:

- ▶ Why the rising needs of the media and entertainment industry demand a solution with scalability and performance.
- ▶ What makes Xcellis Scale-out NAS unique.
- ▶ How “NAS Sprawl” may impact your organization in 2018.



Clear-Com Wireless. Even Better.

FreeSpeak II Platform Upgrade.

Cover your whole venue with one basestation.

- Deploy transceivers where you need coverage
- Live view diagnostics and tracking
- Same familiar Beltpack – minimal training for users

Your venue's operation made seamless.

Join Us!





Panamericana TV: Gran proyecto de renovación de estudio de prensa

Ángel Santa Cruz Bautista, Gerente Técnico en Panamericana de Perú, comentó: 'Acabamos de terminar nuestro nuevo estudio de prensa con luces led, videowalls y escenografía renovada. Las luces son marca **Lite Panels**, modelos *Sola 6+*, *Sola 9*, *Sola 12* y *Astra 6X*'.

'Hemos instalado tres videowalls, dos de configuración 3 x 3 y una de configuración 2 x 2, con monitores marca **Samsung**, que interactúan en forma independiente a través de unas PC's dedicadas con el switcher de producción. Estamos usando nuevas cámaras de estudio **Sony**, modelo *HSC300R*, combinadas con un lente gran angular, marca **Fujinon** modelo *ZA 12x4.5RM-M6*'.

'Toda la transmisión de los contenidos de prensa se realiza en HD, para lo que se adquirieron 15 islas de edición con sus respectivos software de edición marca: *Adobe Premier PRO CC 2018*, además adquirimos para los reporteros cámaras camcorder **Sony**. Se hizo upgrade

al sistema de automatización de noticias del switcher de producción de SD a HD de **XVTECH**, con software completo y especializado **Squid**'.

'Según el cronograma de implementación de la TDT en Perú, a fines de junio hemos instalado seis transmisores TDT en Piura, Chiclayo, Trujillo, Huancayo, Arequipa y Cusco. Los transmisores instalados son **Rohde&Schwarz**. Además instalamos seis sistemas de antenas nuevos compuestos por diez antenas cada uno **Inateli**', completó el ejecutivo.

'Para subir nuestra señal de programa en HD al satélite hemos migrado hacia la tecnología DVB - S2, logrando reducir nuestro ancho de banda satelital de 4,5 Mhz a 3 Mhz y optimizando costos. Hemos implementado el archivamiento a través de cartuchos ópticos en driver stand alone **Sony**'.

'A la fecha hemos adquirido cuatro sistemas de transmisión portátil, tres de ellos **TVU**, que se complementan con el uso de teléfonos celu-



Ángel Santa Cruz Bautista

lares **iPhone 6S** para poder establecer enlaces, y finalmente el cuarto de ellos es marca **Live U**, modelo *LU500*'.

Respecto del 4K, señaló: 'Estamos ajustando y optimizando nuestros procesos en HD, por lo que el 4K es un paso a futuro. El HDR es una tecnología muy importante que combinada con el 4K se convierte en una herramienta poderosa para mejorar los claros oscuros de las imágenes, sin embargo, para los contenidos que se producen para TV abierta lo implementaremos en el futuro a mediano plazo'.



TVN abre su área de servicios

Con la apuesta que viene haciendo **TVN** en Chile, **Mario Sepúlveda** adelantó a que la cadena chilena ha abierto su área de servicios de playout y transporte de señales en todo

Chile. Esto es para aprovechar su estructura, aumentar la eficiencia y reducir costos. Su telepuerto incluso tiene proyección internacional. Estuvo acompañado de **Gianfranco Dazzarola**.



Francesco di Ambroggio, de Videocorp, Gianfranco Dazzarola y Mario Sepúlveda, de TVN



- Broadcast & Cinema Lenses
- Cinema EOS Cameras
- UHD 4K-HDR Reference Displays



ALTMAN - ELATION - DRACAST - DJ - K 5600 - KINO FLO - CHIMERA - LEE - ROSCO - PHILIPS - OSRAM - TIFFEN - B + W - LISTEC - VADDIO - METABONES - MTF - CHROSZIEL - VOCAS - DENZ - NAVITAR - EIKI - SCHNEIDER OPTICS - CENTURY - MAGNETO SONORA

+54 11 4371 6963 / 3221
www.cinecenter.com.ar

Sarmiento 1889 Piso 1 Of. B
C1044AAA - Buenos Aires, Argentina

LIVEU REINVENTING LIVE

LU300



Poderoso. Así es el LU300, toda la tecnología HEVC de LiveU en una unidad compacta, lista para enfrentar los retos de las transmisiones más exigentes.

www.liveu.tv



CRP amplía la cobertura de sus estaciones de radio en Lima

Corporación Radial del Perú (CRP) es uno de los conglomerados de medios más importantes de Perú con 20 años de antigüedad. En Lima, cuenta con ocho estaciones de radio FM que transmiten desde la altura, en el Morro Solar.

Este año, CRP se embarcó en el proyecto de mejorar la cobertura de sus ocho estaciones en las áreas más amplias de la capital peruana, y para eso adquirió nueva tecnología, entre ellas antenas y transmisores, trabajando con fabricantes internacionales como Dielectric, para la parte de antenas, y Rohde & Schwarz para los transmisores.

Giancarlo Garzón Guzman, Gerente de Operaciones en CRP Medios y Entretenimientos, se refirió a la elección de ambos proveedores. Sobre R&S, dijo que optó por la tecnología de punta y la robustez de sus transmisores. En total, se compraron ocho transmisores de 30 kw y uno de 20 kw, para un área de cobertura de casi 30 kilómetros



El Staff de CRP y Panamericana TV de Perú, en la fábrica de R&S en Alemania

que abarcará todas las estaciones del grupo.

Por su parte, Dielectric proveyó un sistema combinador y patrón de antena. El fabricante visitó las instalaciones de CRP en Lima y en Sutro, San Francisco para presentar su propuesta, que fue aceptada, luego de que Jay Martin, VP de Ventas de Dielectric, condujera una detallada presentación técnica.

Giancarlo Garzón Guzmán indicó que la decisión del equipo de ingeniería de dar soporte a Dielectric fue conducido porque el patrón de la marca fue la mejor opción ofrecida para proporcionar la cobertura esperada. En total, CRP compró 20 paneles de ocho estaciones



Ricardo Jiménez, de R&S, con el transmisor vendido a CRP de Perú



Federico d'Aavis, Gerente de Ventas en Dielectric

Master FM Antena, con entrada de energía total de 240 kw y un archivo de entrada dual, así como un sistema combinador doble colgante para ocho estaciones FM.

FUJIFILM
Value from Innovation



FUJINON
UA 46x13.5 BERD



FUJINON
UA 70x8.7 BESM

VISIT US



STAND TLT # H20

FUJIFILM Corporation

For information on Fujifilm subsidiaries and distributors, please access the following website.
<http://www.fujifilm.com/worldwide/>

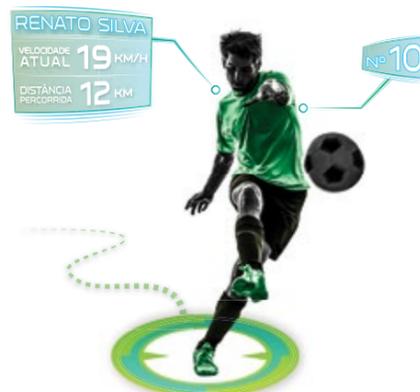
OFFICIAL SALES AND SERVICE PROVIDER FROM ARGENTINA



Empresa especializada en venta de equipamiento para video y audio profesional

Benjamin Matienzo 2437 - Tel.: (011) 4777-9797
ventas@teletecnica.com - www.facebook.com/Teletecnica

GRÁFICOS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS



CAPER 2018

October 24-26 | BVS Booth I-60

ANÁLISIS DEPORTIVO // TRACAB & PAINT

ELECCIONES // TOUCH SCREEN

SETS VIRTUALES // HYBRID

4K // LYRICX

CLIMA // METACAST

REALIDAD AUMENTADA LIBRE DE SENSORES // VIRTUAL PLACEMENT

TV EN VIVO PARA RADIO // VISUAL RADIO

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

IMAGEN DEL CANAL AUTOMATIZADO // CHANNEL BOX PRIME

aldo@chyronhego.com | +1.305.972.1396

Aldo Campisi | Vice President, Latin America & Caribbean

stefanie@chyronhego.com | +52.1.55.3019.6882

Stefanie Rendón | Regional Manager/Senior Product Specialist-México



www.chyronhego.com



facebook.com/chyronhego



twitter.com/chyronhego



linkedin.com/company/chyron

NET TV, la televisión multiplataforma

Luego de 52 años, se lanzó en Argentina un nuevo canal de televisión abierta: **NET TV** se convirtió el 1 de octubre pasado en el primer broadcaster digital abierto y multiplataforma de **Editorial Perfil** operado en alianza con **Kuarzo Entertainment**.

Tradicional player del sector de diarios y revistas desde 1976, el grupo editorial decidió lanzarse a la aventura de crear un multimedios. Si bien la idea rondaba desde hacía tiempo en la cabeza de su presidente, **Jorge Fontevecchia**, no fue hasta mediados de 2015, cuando el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner abrió una licitación para señales de TV abierta digital, que ese proyecto comenzó a tomar forma.

Se presentó con dos empresas, pero esa licitación se declaró desierta de manera imprevista y la compañía apeló ante la justicia. Recién un año después, con nuevo gobierno y entidad responsable, **Enacom**, le fueron confirmadas al grupo las dos señales de TV digital abierta.

Con la licencia confirmada, y luego de un año de conversaciones con distintos grupos nacionales e internacionales, Fontevecchia y su director de operaciones, **Juan Manuel Cordón**, confirmaron un acuerdo con **Kuarzo Entertainment**, de **Martín Kweller**,



Millenials, nueva ficción coproducida con Kuarzo para el prime time

con quien idearon **NET TV** que finalmente lanzaron a comienzos de este mes.

Ubicado en Barracas, el tradicional edificio de Editorial Perfil que alberga la imprenta fue transformado hace 3 años en una moderna redacción digital que

impresiona por tamaño y modernidad. En él se construyeron un estudio de radio y tres de televisión, que totalizan 750 metros cuadrados, y que es desde donde se operará **NET TV** en algunos años. Además, el grupo licitó la frecuencia 101.9, por lo que operará **FM Perfil** desde el año próximo.

Cordón explicó a **PRENSARIO**: 'Tras una importante reorganización empresarial buscamos dar un salto de calidad y transformarnos en un multimedios. Estamos entusiasmados con la idea de hacer televisión y felices de los resultados obtenidos: en menos de un mes, **NET TV** ya promedia 0,4-0,5 puntos de rating, y su sitio web **Canalnet.tv** cuenta con 1,7 millones de visitantes únicos.

El responsable de ese gran presente online y de la estrategia general es **Cristian Hernández**, director del área. De gran experiencia en **Mega** de Chile, el ejecutivo pasó a las filas de **NET TV**, canal al que busca posicionar en el mercado argentino. Cordón prosiguió: 'Ahora buscamos consolidar la parrilla que, si bien ahora es variada, vamos a sumarle una ficción fuerte en prime time, **Millenials**, en coproducción con **Kuarzo**, y más contenidos de productoras locales ya que por ley debemos complementar el 30% con programación independiente de Argentina'.

Toda la parte técnica se opera desde **Estudio Mayor**, donde se instaló una antena para salir con la señal en TDA y en los operadores **Cablevisión**, **Telecentro**, **Tele Red** y **DirecTV**. El productor independiente **Martín Kweller**, es dueño de un porcentaje del paquete accionario de **NET TV**. 'Hemos acordado que el objetivo es que pueda alzarse con el 50% en un futuro. Ellos tienen el know how de cómo producir el mejor contenido, nosotros contamos con la licencia y el recurso humano para operarlo'.

El apagón analógico previsto para septiembre del año próximo hará que el mercado argentino de televisión abierta cambie para siempre: por un lado obligará a todos broadcasters a estar preparados



Jorge Fontevecchia, presidente de Perfil Network



Juan Manuel Cordón, director de operaciones, junto a Horacio Leone, controller, y Cristian Hernández, director de estrategia digital



Redacción

técnicamente para emitir en digital abierto (algo que ya sucede actualmente), y por otro permitirá la creación de nuevas señales.

NET TV es el primer canal que está pensado y operado con esa perspectiva digital: desde su operación hasta la generación de contenidos. 'Auguramos un gran futuro: iremos aprendiendo con el paso del tiempo y apuntamos a tener lista nuestra próxima señal para 2020. Ese es uno de los grandes objetivos que tenemos, una vez que consolidemos la marca actual, nos posicionemos en el top tres del mercado argentino (esperamos alcanzar 2-3 puntos de rating en dos años), desarrollando un modelo televisivo sustentable', completó Cordón.

MEET NEWTEC DIALOG THE PLATFORM THAT EMBRACES CHANGE

FLEXIBILITY • SCALABILITY • EFFICIENCY

NEW RELEASE 2.1
HUB PORTFOLIO FOR
SMALL TO MULTI-SERVICE
HTS & GLOBAL NETWORKS

NEW COMPLETE
DVB-S2X WIDEBAND
MODEM PORTFOLIO



Newtec

Dialog

#NewtecDialog
www.newtec.eu
Follow Newtec Satcom on





3Way, proveedor de los JJOO de la Juventud

3Way Solutions aportó tecnología argentina para el sistema de distribución de señales en los Juegos Olímpicos de la Juventud que se realizaron este mes en Buenos Aires. **Guillermo Massucco**, presidente de 3Way, contó la experiencia.

'3Way fue elegida para proveer el sistema de distribución de contenidos por IP generado por el IBC (International Broadcast Centre) y destinado a mostrarse en todos los parques. Este contenido se debía reproducir en diferentes dispositivos como monitores o pantallas gigantes.

Todo cumpliendo con un esquema muy estricto de requisitos técnicos y de servicio'.

'El sistema estaba compuesto por encoders y decoders coordinados por un orquestador. Con 13 señales que encodeábamos en el IBC y cerca de 60 señales en campo que alimentaban 300 decoders con salida HDMI en HD. El sistema permitió rutear las señales requeridas a cada punto de los parques pudiendo generar grupos de reproducción tanto de video en vivo como de Highlights pre grabados de la competencia'.

3Way aplicó su tecnología de distribución de



Héctor Takamasa, de Onalur Paraguay, y Guillermo Massucco, de 3Way

video que se presentará en Caper 2018, dirigida a diferentes aplicaciones de distribución de señales a través de Internet, en una topología punto a multipunto y matricial, utilizando tecnologías resistentes a las fluctuaciones de las redes.

Fujifilm: Nuevos lentes 4k

Fujifilm volverá a Caper junto a su representante local **TLT** de **Marcelo López Colomar**, con el que está cumpliendo un año de trabajo en el mercado. **Marcel Gallo** destacó el año intenso en toda la región, yendo a NAB, SET e IBC, además de haber confirmado nuevos responsables en algunos mercados como Colombia.

Remarcó los Fujinon 4K HDR Zoom Series,

con dos nuevos zooms de 46x con la mejor estabilidad y precisión. Tiene también los lentes 4K más pequeños y livianos del mercado, la nueva cámara X-H1 y los lentes de cine MKX.

Además, se lanzaron los lentes 4K compatibles con broadcast Fujinon UA4613.5Berd y los Fujinon UA70x8.7BESM, para cubrir la expansión de las necesidades de producción en 4K.



Marcelo López Colomar, de TLT; Marcel Gallo y Luis Coronado, de Fujifilm

RUN ON AVECO SYSTEMS

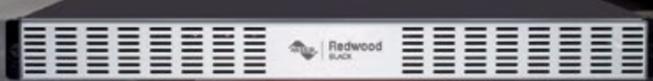


AUTOMATION & ICP

Master Control Playout
News Studio Automation
Sport Production and Playout
Integrated Channel Playout
Hybrid IP & SDI Workflows



Introducing Redwood BLACK



Powered by Harmonic

CAPER 2018
broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio

Visit AVECO at FDM Booth

aveco.com

SOFTWARE-DEFINED, LIGHTNING FAST AND STATE-OF-THE-ART.




9904-UDX-4K UHD & HDR UP/DOWN/CROSS CONVERTER WITH FRAME SYNC & AUDIO SUPPORT

- Conversion between 12G Single-Link, 3G Quad-Link, and 2SI
- Rich Ingress/Egress with 12G-SDI, HDMI 2.0, AES, GPIO, RS-485, 1GbE and 2 SFP ports for 10GbE IP or Fiber
- The only professional broadcast equipment manufacturer offering SDR to HDR conversion using Technicolor's Intelligent Tone Management (ITM) in Real Time
- openGear® Compatibility and Control via Dashboard™

Advanced HDR by **technicolor**

COBALT DIGITAL ENGINEERING BEYOND THE SIGNAL™

COBALT

+1 217 344 1243 / sales@cobaltdigital.com / cobaltdigital.com

Ariel Sardiñas, Avid: 'Queremos convertirnos en el Sistema Operativo de la Industria'

Ariel Sardiñas, Director Regional de Ventas de **Avid** para Latinoamérica, compartió su visión del mercado y habló de los cambios en la empresa, que ha unificado las áreas de video y audio. 'Esta decisión se dio por un cambio de visión, que se ha ido adaptando a los cambios de la industria. Entonces, un Territory Account Manager que se dedica a la parte comercial debe trabajar con canales que nos representan, desarrollar estrategias y programas que habiliten los negocios, no solamente con nuestros partners sino también con nuestros clientes'.

'En el caso de la televisión se trabaja en conjunto con el partner, pero en el caso de Live Sound que es mucho más complejo, cada partner lidera su región. El Tier 1 es un trabajo que hacemos en conjunto, pero para el Tier 2 nosotros apoyamos al partner'.

Estructura en Latam

'Hay tres pilares en nuestra nueva organización encabezados por un grupo de ventas. **Eduardo Solanas** se responsabiliza por el mercado de México, Perú, Colombia, Centroamérica y el Caribe. Se especializa sobre el

Tier 1 que son los canales de televisión, pero la idea es que Eduardo se enfoque en México en todos los segmentos; Broadcast, Audio, Live Sound, pero apoyado por un grupo de pre venta que se especialice en cada una de las áreas. Y nuestros channel partners, que son varios en México, se dediquen a cierto segmento de mercado y a una cartera de clientes específica', explicó Sardiñas.

'El sur de Latinoamérica lo va manejar **José Calles**. Ya ese modelo lo estamos implementando a través de metas fijas que incluyen video, audio y nuestro negocio también de gráfica. José en el sur es la cara de Avid. Para Colombia, Perú, Centro América y Caribe estamos buscando una persona que va a encabezar este territorio. En Colombia, nuestro partner **Avcom** tiene la especialización del segmento de mercado denominado como Tier 2'.

El marketing para Latinoamérica

'La función de **Angel Ylisástigui** como Field Marketing Manager es la de interpretar el "Goal to market plan" y la estrategia de casa matriz e implementar esa estrategia a nivel regional. Con la expansión de la Venue | S6L para Live Sound vimos una gran oportunidad con esa línea de productos'.

'Para 2019 va a haber un mayor enfoque para la parte de live sound. Sincronizados con Angel y con nuestros partners organizamos una estructura para enfocarnos en este segmento y saber exactamente dónde ayudar a través de recursos monetarios', agregó.

Partners que evolucionen con Avid

'Nos vamos a enfocar en el grupo de partners que estén comprometidos con la marca. Por eso en estos momentos estoy viendo en México un mercado importante. Tenemos cinco resellers y cada uno cubre una parte,

una cartera de clientes. Preferimos tener menos canales que nos representen pero que se comprometan más'.

Novedades de la IBC

'En IBC mostramos productos lanzados en la NAB, que se muestran más evolucionados. La nueva línea de Live Sound, también el Media Central | Cloud, una evolución de la plataforma de Media Central como tal, Media Central | UX. Hubo muchas mejoras como la articulación de inteligencia artificial en productos como apps. Una de las cosas que nosotros hemos hablado mucho, es sobre la visión de Louis Hernandez, nuestro CEO anterior, no tan sencilla de entender; convertimos en el sistema operativo de la industria, como podría ser Android o iOS. Desarrollar aplicaciones propiamente diseñadas por Avid o por terceros para establecer este sistema operativo que llamamos Media Central Platform'.

'Lanzamos la nueva línea de productos de Live Sound, la evolución de lo que sería Media Central, la evolución de los flujos de trabajo 4K, nuevas soluciones a nivel de servidores, una nueva plataforma de hardware para los motores de gráfica mucho más poderosa para trabajar en 4k y disponer de interfaces que no solamente sean SDI digital sino que sean IP. Estamos desarrollando el CODEC DNX uncompressed propio de Avid que ofrece un flujo de trabajo muy interesante. Esto nos permitiría trabajar en 4k como en 8k y con un alto nivel de precisión'.

Home Studios

'El Media Composer First, el Pro Tools First son algunos ejemplos de los nuevos Home Studios de calidad. Esto también va a evolucionar. Hay que lograr un balance entre el mercado educacional, el profesional y el broadcast. Ese es el negocio que nosotros tenemos que manejar. Entonces Avid también está apuntando por el sector Tier 3 que incluye educación'.

'También tenemos que hacer el trabajo de certificar y capacitar. Para 2019 quiero empezar este trabajo. Seleccionar 10 universidades en Latinoamérica y tener un plan que se enfoque en el mercado universitario. Cada vez tenemos herramientas para llegar un poco más allá. Como el Sibelius o el Media Composer First. No vamos a cambiar las formas de trabajo de las nuevas generaciones, tenemos que adaptarnos a sus cambios y avanzar junto a ellos'.



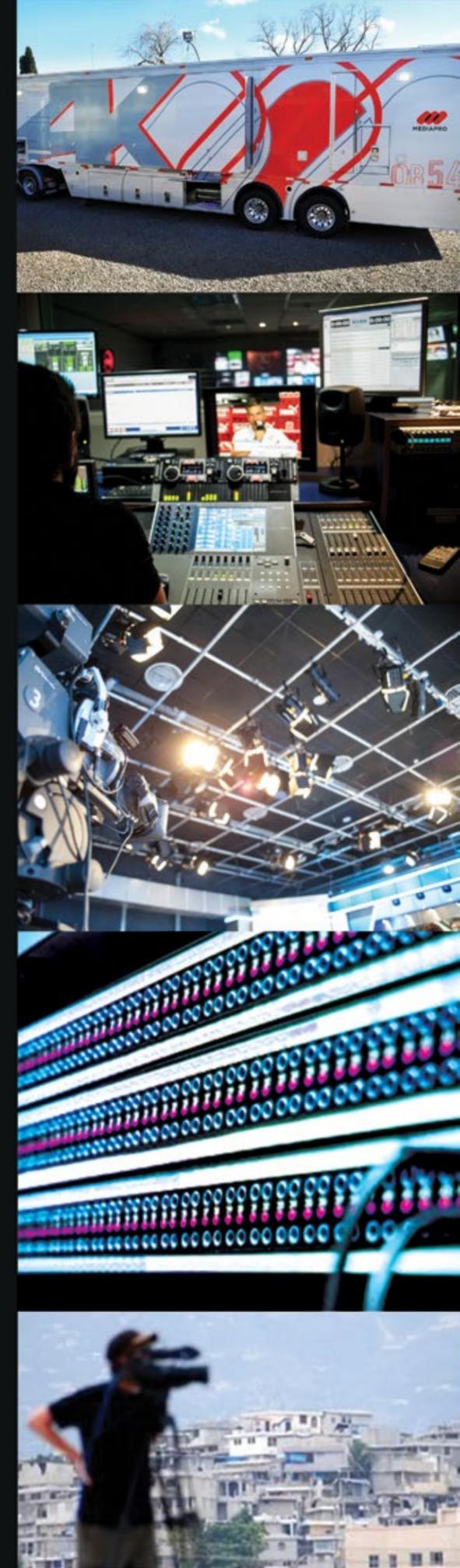
MEDIAPRO
ARGENTINA

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

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

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

Costa Rica 5522 - C1414 BTD Buenos Aires - Argentina
www.mediaproargentina.tv / www.mediapro.tv



Ariel Sardiñas,
director regional de ventas en Avid

LATINOAMÉRICA

Mediapro se diversifica y expande en Latinoamérica

El 2018 es, definitivamente, un año bisagra para Mediapro en Latinoamérica por varios motivos: por un lado está concretando una expansión notable en la región, unificando la marca en México, Colombia, Perú, Bolivia y Chile; por otro ha invertido fuertemente en el desarrollo del 4K; y finalmente, anunció un acuerdo disruptivo con la Conmebol.

Bruno Gerbasi, gerente de desarrollo de proyectos, destacó: 'Desde 2007, cuando lanzamos el Media Center en San Isidro para ESPN, que esperábamos este momento. Se nos abrió una oportunidad de mercado única que buscábamos desde hace tiempo'.

El cambio del negocio de los derechos deportivos le permitió a Mediapro que la Conmebol lo eligiera para la producción integral del contenido en tres idiomas: español, inglés y portugués. 'Es sin duda un hito para nosotros. Hemos sumado más personal e invertido USD 2 millones en infraestructura. Trabajamos junto a Encompass, nuestro partner cuyas soluciones robustecen la distribución de las señales (ver recuadro)', señaló.

Relacionado a ese hito, está la apuesta al 4K. Mediapro Argentina cuenta con la primera unidad móvil de este tipo en el mercado, que tuvo una inversión de USD 5 millones. Y que fue inaugurada con el partido de Rugby Pumas-Sudáfrica, que televisó ESPN desde Mendoza. Luego siguió con el partido Pumas-Australia, el 6 de octubre, y continuará con el Abierto de Polo, del 10 de noviembre al 15

de diciembre en Buenos Aires.

Consultado sobre por qué ha incrementado de la producción en esta tecnología, contestó: 'Por un lado bajó el costo de producir en 4K y por otro las productoras se equiparon, impulsando el volumen producido. En ese escenario, los operadores debieron actualizarse para poder transmitir ese contenido. Estamos en un muy buen presente a nivel regional'.

En Chile, Mediapro ha logrado los derechos de la selección chilena para las eliminatorias de la selección chilena para las eliminatorias Qatar 2022, y está trabajando en un acuerdo para lograr la producción integral en 4K del Festival de Viña del Mar, que será el primer contenido de esa tecnología en ese país.

'No solo seremos los primeros en Argentina, también en Chile. Además, el año que viene transmitiremos allí la final única de la Copa Libertadores en 4K', agregó Gerbasi.

El otro gran tema del año ha sido la expansión de la marca a nivel regional. A Argentina y Chile, se han sumado Mediapro Bolivia, donde operaba wTVision (empresa del grupo), y Perú, donde Mediapro Perú será Host Broadcaster de los Juegos Panamericanos y Para-Panamericanos, a disputarse en julio/agosto del año próximo.

Mediapro México abrió sus puertas en junio de este año con dos estudios y cuatro unidades móviles, e Imagina US está migrando a Mediapro USA.

'No solo cambia el mercado, también nosotros', resumió Gerbasi, para quien la



Bruno Gerbasi, gerente de desarrollo de proyectos



Pumas-Sudáfrica producido íntegramente y emitido por ESPN en 4K

adquisición del 53,5% Mediapro a comienzos de año por parte del fondo de capitales chinos Orient Hontai Capital significó 'una fuerte inyección' de capital que permitió esta expansión regional.

Finalmente, el ejecutivo cerró con una reflexión sobre el mercado que viene: 'Estamos viendo que en los mercados internacionales, los medios van hacia el outsourcing de servicios tecnológico, algo que no sucede en Argentina y América Latina donde los canales son dueños de las unidades y de los equipos. Lo vemos claramente en las señales deportivas, como ESPN, porque su ADN es estadounidense; y en Europa donde todos los canales ya están tercerizando estos servicios', completó.



PROVYS
TVoffice

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

For victorious campaigns on the ad-sales battlefield

Efficiency with a human face

Karolina Pihorova
Ad Web-Booking Programmer
PROVYS

STREAM CIRCLE TVaaS

ZERO CAPEX to launch new TV CHANNELS

streamcircle.com

HISTORIAS QUE HACEN HISTORIA.



www.turnerargentina.com

LiveU: Gran IBC con su evento anual para partners

Sigue a la vanguardia para la región

Con el liderazgo de José Luis Reyes en Latinoamérica, LiveU viene de tener un gran desempeño en la IBC de Ámsterdam, no sólo por su labor en el stand central del Hall 2, donde ofreció un happy hour para sus clientes, sino también por su evento anual para partners, que tuvo lugar en The Harbour Club Amsterdam Oost.

LiveU organizó allí una gran cena para todos sus amigos. Participaron **Magnum** de México, **Broadcast Depot** de Miami, **UCan** de Brasil, **Videocorp** de Chile y **Live Media** de Argentina, con el que estará ahora en Caper. Todos ellos ratificaron su optimismo para lo que viene en sus mercados.

José Luis Reyes destacó que sus nuevos productos superan en mucho la gran innovación que fueron sus mochilas de transmisión para seguir siendo líder en este segmento. Vale recordar que la

marca estuvo en SET en el stand de UCan, donde exhibió el *LiveU Central*.

Esta solución permite monitoreo y gestión de todos los servicios de LiveU creando un súper usuario con varias jerarquías subalternas, viendo todo el workflow, el MAM y visualizando hasta 24 canales que pueden provenir de 24 mochilas diferentes. Hay opciones como emitir en momento en SD pero trabajarlo en HD en LU600 y luego pasarlo en el noticiero de la noche en alta definición.

En Brasil incluye a **Francisco Roa** que es agente permanente en el mercado con sede en Minas Gerais. Si bien Brasil es un mercado fuerte con 500 equipos trabajando,

Reyes afirmó que México no se queda atrás, sumando 465 equipos. Argentina tiene también gran nivel y está en crecimiento.



José Luis Reyes junto a los partners de LiveU en The Harbour Club



Christopher Perry, Stav Greenberg, José Luis Reyes y Francisco Roa, de LiveU, en SET



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





Maxiva UAXTE

Transmisores Maxiva™ con PowerSmart® Plus

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

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



Connecting What's Next
www.gatesair.com





elnueve

TELEARTE S.A. | LS83 | Bs.As. Argentina | Dorrego 1782 | +54(11) 3220 9999 | C1414CHZ |

Ventas Afiliadas: María Domínguez | maria.dominguez@canal9.com.ar | +54(11) 4778 7556

Newtec: Gran proyecto con Telesat

Newtec anunció que sus módems se han convertido en los primeros en ser probados con éxito en el aire a través del satélite inaugural de la órbita terrestre baja (LEO) de Telesat.

El satélite LEO Phase 1 de Telesat se lanzó el 12 de enero de 2018, y la compañía ahora está realizando demostraciones en vivo de sus capacidades, un hito importante en los planes de Telesat para desplegar una



constelación LEO global que revolucionará las comunicaciones de banda ancha en todo el mundo

La prueba de la carga útil en banda Ka está en curso y la tecnología de Newtec se está utilizando para demostrar diferentes escenarios de servicio.

En las últimas pruebas, el tráfico de usuarios de prueba pasó con éxito a través del satélite mediante los módems Newtec.



Ricardo Souza, Bart Van Utterbeeck y Natacha Fonseca, de Newtec, con Luis Rodrigues, de Record News, en SET

AEQ designa nuevo CEO

AEQ anunció el nombramiento de Iván Olmeda como nuevo Director General sucediendo en el cargo a Rogelio de la Fuente tras 35 años al frente de la empresa.

Olmeda, que hasta ahora era el responsable de la dirección de desarrollo de negocio de la compañía, cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria Broadcast, ligado siempre a la fabricación.

‘Es un honor para mí poder ponerme al frente

de esta compañía, un verdadero referente en el mercado Broadcast y los eventos deportivos a nivel internacional’, dijo el ejecutivo, que se hará cargo de una organización líder en el mercado, basada en un potente equipo de I+D+i.

AEQ tiene su fábrica, laboratorio de Investigación y Desarrollo, y oficinas centrales en el Parque Tecnológico de Leganés, Madrid, España, con delegaciones en EEUU, México y Portugal.



Iván Olmeda, nuevo CEO

Ese Vestido Ligero No Es Problema

Con su diminuto tamaño y peso de pluma, el transmisor Lectrosonics SSM te da entera libertad para la colocación en el talento. Pelucas? Tobillos? No hay problema. Y el SSM nunca se calienta, así que puede ir incluso directamente en la piel.

Por supuesto, tienes la libertad de gastar un poco más en otros transmisores pequeños, pero, ¿por qué lo harías?

LECTROSONICS
Made in the USA by a Branch of Fanatics

QR code

<< Escanea aquí para saber más
lectrosonics.com or 1-800-821-1121
En Canada, llama al 877-753-2876
En Europa, llama al +33 (0) 78558-3735

BROADCAST PARA LATINOAMÉRICA

George, el distribuidor.

Contáctanos para adquirir lo mejor del Broadcast, Audio y Video Profesional

IntekTV
30 años de experiencia en la industria

SONY Blackmagicdesign //3Way CANARE ikan Libec WELLAV Quantum Dorel
AJA datavideo MEDIA5 MOVICAM TIFFEN 10X0 INC ANGELBIRD INDI-PRO

Miami 3511 NW 113th Court, Doral, FL 33178 Uruguay Tte. Gral Pablo Galarza 3603 de 103, 11300 - Montevideo
www.intektv.com (305) 774-1800 sales@intektv.com www.intektv.com (598) 997-10658 ventasuruguay@intektv.com

¡Síguenos en IntekTV! [Facebook] [LinkedIn] [Twitter] [YouTube] [Instagram]

Aveco: Automatización para mejorar audiencia y rentabilidad

En cada tipo de red de televisión, se necesita una mejora continua para que los canales se vean mejor, y así atraer y mantener a los espectadores. Es necesario hacerlo para elevar el valor de las compañías de medios que compiten con un número cada vez mayor de otras formas de ver los medios. En cada área de operaciones de TV, la automatización puede hacer una gran diferencia, y es en este sentido, donde las soluciones de Aveco aparecen como un gran valor.

Producción de noticias y deportes

La automatización bien diseñada puede mejorar profundamente la apariencia en el aire al ejecutar comandos de control automatizados a diferencia de realizar instrucciones verbales y complejas para que los operadores logren presentaciones sofisticadas. Una historia se vería mejor si su presentación incluyera gráficos en vivo, roll-ins de video, un video wall o conjunto virtual, múltiples

DVE de participantes que discuten una historia, movimientos de cámara, marcas de audio y ajustes de mezcla con múltiples personas en el set.

Diferenciar la automatización de la producción es difícil, pero un factor clave es la forma en que los sistemas manejan "Breaking News" que es uno de los principales objetivos del equipo de diseño de Aveco.

Automatización de producción + control maestro

Es fundamental para un aspecto en el aire de calidad para los días ocasionales de "up-cuts and blips-of-black" al aire para finalmente terminar. Esto se logra fácilmente cuando la automatización de la producción y el control maestro están en el mismo sistema. Aveco lideró esta importante innovación, proporcionando un intercambio de señales automatizado que es fácil de usar y que garantiza que el último fotograma de video de un PCR siempre esté seguido por el siguiente fotograma de video de MCR, y viceversa.

Muchos subsistemas clave en transmisión tienen su propia gestión de activos de producción (MAM) o gestión de activos de medios (MAM). Esto continuará expandiéndose a medida que cada fabricante aporte más y más capacidades a sus respectivas plataformas. Para las compañías de medios que gestionan múltiples locaciones, la automatización del flujo de trabajo que administra la entrega y recepción de archivos de múltiples subsistemas y múltiples locaciones hace que el diseño de MAM sea ideal.

On-Air / Online / On Mobile

La producción de contenidos tiene múltiples salidas. La automatización del flujo de trabajo es fundamental para realizar múltiples versiones y manejar la publicación automatizada con un mínimo de personal adicional



Jared Pieper, Alejandro Paludi y Pavel, de Aveco, en IBC

y con la máxima integración de flujo de trabajo de transmisión "online / on móvil". Social Media Gateway de Aveco funciona tanto en MCR como en las operaciones de PCR. Permite mejorar la audiencia con el uso de las redes sociales.

La nube

Aveco logró uno de los primeros proyectos de nube en el aire, antes de que el término "nube" se hiciera común en la transmisión. Con un historial de pioneros, los expertos de Aveco pueden ayudar a optimizar los diseños de nube locales y remotos.

La automatización líder en la industria ofrece la próxima ola de mejoras en la distribución de servicios "on air / online / mobile". Hay grandes diferencias en lo que las empresas denominan "automatización". Aveco tiene un gran historial de ayudar a transformar a muchas de las principales emisoras y se enorgullece de discutir y ayudar a educar sobre el estado actual de la automatización.



Chris Shaw y Suzana Brady, en IBC

productos con clara visión de futuro. En IBC destacó novedades como el convertidor 9904 UDX 4K 12G UHD, el Multiviewer 9971MV18 también para 4K y el Enc992 para Streaming en 4K, que se podrán ver ahora en Caper.

Cobalt recuperó a Chris Shaw

Dentro de su estrategia en Latinoamérica, Cobalt ha dado un paso importante al recuperar a Chris Shaw, ejecutivo que había iniciado parte de esta etapa de la compañía en la región y que ahora se suma nuevamente al equipo que se está haciendo fuerte.

Suzana Brady, VP de Ventas Américas, dijo: 'Cobalt Digital ha estado construyendo su infraestructura regional en América Latina al ser un socio real para proyectos más que



solo un fabricante. La empresa diseña y fabrica una amplia gama de equipos para los segmentos de mercado de producción y transmisión. Todos los productos se fabrican en EE.UU. y se envían con una garantía de fábrica de cinco años'.

Shaw destacó sus años en la industria, y en Cobalt, y dijo que está entusiasmado con las nuevas capacidades de la compañía, entre ingeniería y con el nuevo portfolio de

FOR.A®



Vamos a hablar de Soluciones FOR-A

-Conecte-se con los jugadores de nuestro equipo-



Switcher de producción

HANABI + ClassX

Gráficos 3D



www.for-a.com



sNews: 'El contenido es rey y siempre lo será'

'sNews pasó por un importante período de investigación y desarrollo, buscando entender las demandas de los clientes del sector multimedia. Los grupos de comunicación que se están planificando para los próximos diez años necesitan nuevas fuentes de ingresos, reducir gastos de infraestructuras exageradas, flujos de trabajo anticuados, nuevas formas de contribución con las cabezas de red y las redes sociales', dijo



Tiago Cunha, Gerente de Proyectos.

'Además de la parte operativa, los radiodifusores ahora necesitan modelos 100% multimedia. No se puede pensar más en una estructura que atiende sólo a un vehículo, un contenido exhibido en el televisor debe cambiarse naturalmente para ser exhibido en cualquier otra plataforma', agregó.

En Caper Show, sNews presentará como novedad la viabilidad práctica de las he-



Tiago Cunha, gerente de proyectos



Soluciones MAM de sNews

rramientas de inteligencia artificial (IA), con herramientas para su implementación inmediata en las estructuras de las empresas de comunicación. 'Es un momento de revolución y de repensar los flujos de trabajo. Es una herramienta simple y que reducirá considerablemente los costos operativos', explicó Cunha.

'El contenido es rey y siempre lo será, y quien esté en contra de esa premisa estará condenado al fracaso. Pensando en ello, sNews presenta el más completo e inteligente MAM del mercado. Integrado con prácticamente todos los grandes proveedores de soluciones de cloud, storage, IA, transcoding, distribución y monetización del mercado'.

La herramienta presentada viene con un abanico de nuevas formas de monetización de contenido, reducción de costos con almacenamiento de medios, velocidad en las redacciones y un revolucionario PAM (Production Asset Management), que integra todos los vehículos de comunicación dentro de un grupo.

'La edición también fue contemplada en el paquete de novedades, las islas de edición robustas y fundamentales ahora tendrán el apoyo de máquinas más modestas. Un contenido HD o 4K puede ser editado en las máquinas de los editores de vídeo con las herramientas de *Edit in Proxy* ofrecidas por sNews, reduciendo el costo con las estaciones de edición y aumentando la colaboración y velocidad de los equipos de producción', concluyó.

Introducing Dalet Galaxy^{five}

Intelligent.
Agile.
Social.

dalet.com/galaxy-five

DALET

ALMACENE, CATALOGA Y COMPARTE.



SNEWS MAM Media Asset Management



DESARROLLADO PARA FACILITAR LA ADMINISTRACIÓN DE CONTENIDO DE TU EMISORA. EL SOFTWARE INCLUYE ACCESO WEB, SEGURIDAD, Y LA POSIBILIDAD DE COMPARTIR ARCHIVOS MULTIMEDIA A NIVEL PROFESIONAL.

AUTOMATIZA TODO EL FLUJO FILE BASED

CON INTEGRACIÓN ENTRE PLATAFORMAS (WEB, TV Y RADIO), EDITE, PUBLIQUE Y COMPARTE CON TOTAL RAPIDEZ. ADEMÁS DE VIABILIZAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE INGRESO PARA LA EMPRESA

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

NAVEGUE EN SU ACERVO CON SIMPLICIDAD Y VELOCIDAD A TRAVÉS DE LOS INSIGHTS GENERADOS POR NUESTRA HERRAMIENTA. AHORRA UN PRECIOSO TIEMPO CON DECODIFICACIÓN, TRANSCRIPCIÓN DE AUDIO Y VÍDEO, CATALOGACIÓN Y BÚSQUDA

INTEGRACIÓN CON SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO

TIENE UNA INTEGRACIÓN CON LAS PRINCIPALES PLATAFORMAS DE CLOUD, NAS, SAN Y LTO, AYUDA EN EL ARCHIVO A LARGO PLAZO Y DISMINUYE LOS COSTOS DE ALMACENAMIENTO

INTEGRACIÓN TOTAL

EL SNEWS MAM ES INTEGRABLE CON LAS DEMÁS HERRAMIENTAS DEL MERCADO COMO ADOBE PREMIERE, FINAL CUT, AVID MEDIA COMPOSE, HARMONIC, NEXIDIA, TELESTREAM, ENTRE OTROS

SOPORTE TÉCNICO TRILÍNGUE 24/7

EQUIPO DE ENTRENAMIENTO FORMADO POR PERIODISTAS QUE CONTIENE CON UNA RETAGUARDIA COMPUESTA POR EXPERIENTES INGENIEROS Y DESARROLLADORES

VENGA NOS VISITAR DURANTE
LA CAPER SHOW - STAND J-20

AMÉRICA LATINA

Pinnacle Home: Avanza el proyecto regional

Con BlackMagic, Marshall y sus otras marcas

Pinnacle Home sobresalió en SET Expo Brasil con un stand de 140 metros cerca de la entrada a la feria, donde además de mostrar una gran apuesta a ese mercado, se destacó el gran trabajo regional que se lleva a cabo con todas sus marcas representadas.

Así lo destacó **Ricardo López**, presidente de Pinnacle, y dijo además que 'tras varios años con el mercado parado', este año se decidió apostar fuerte a SET. Fue óptima decisión por varios motivos.

Uno importante es que en todo el año no hubo un evento con producto nuevo, como la nueva **Ursa Broadcast Pro** de **BlackMagic**, que se vio montada en un camión móvil en la entrada, y las **Pocket**, que ya tenían un pedido previo de 170 máquinas. Es una cámara fotográfica, con calidad de cine, monitor grande y



Ricardo López, de Pinnacle, y Rick Fernández, de BlackMagic



Edi Carlos, de Seegma, y Ricardo López



Jackson Root, Leticia Ambriz y Bernie Keach, de Marshall

un gran diferencial de calidad y precio.

También se ofreció una novedad de **Hollyland**, con una calidad que compite con **Teradek** pero con un costo menor al 30%. Es un éxito en móviles y renta.

Otra marca que tuvo mucho movimiento fue **Marshall**, que según destacó López, pudo entrar



Pedro Paiva, Ralph Messana y Moisés Martini, de Media 5, entre sus principales partners para Latinoamérica

Toda la línea de soportes e-Image

Entre sus marcas, Pinnacle representa toda la línea de productos de soportes para cámaras de **e-Image**.

El catálogo incluye:

Tripod Video 7050: Soporta hasta 5 Kg.

Tripod Video 7060: Soporta hasta 8 Kg.

Dolly E1-7004: Soporta hasta 60 Kg.

Monópode MA80: Soporta hasta 6 Kg.

Slider ES 120: Soporta hasta 6 Kg.

Slider ES 70: Soporta hasta 10 Kg.

Tripod WT-3717: Perfecto para la mayoría de las cámaras compactas y DSLR.

Incluye además una línea de soportes para trípode cabezal, utilizados con cámaras de las series HDC, BVP y DXC de Sony, y mucho más. El Slider Dolly ED330 que viene con diseño innovador para un deslizado fácil y rápido, y el Blackground MB-36.

finalmente en Brasil por la oferta de precio que es excelente para su calidad. La llevó a **Globo**, tuvo aprobación y la cadena brasileña ya tiene 15 microcámaras y 10 PTC. Las radios de Globo transmiten en vivo con Marshall.

Le fue bien a **Telekou**, producto chino con una línea de intercom inalámbrico que puede ir a 1000 metros de distancia sin pérdidas. También a los Trípodes pesados de **E-Image**. Marcas como Marshall se han tomado para toda Latinoamérica.

En el proyecto regional, Pinnacle está yendo 'paso a paso', sumado dos distribuidores en México y uno en Colombia, que es **José Rojano**. Además, trabaja con el reseller Sivadé, de Quito, Ecuador, y Videocorp, de Chile.

La idea es tener uno en cada país sin obligarlos a tener un gran stock. Ya tuvo Pinnacle Home México y está viendo de volverlo a activar el año que viene.

Eso sería un proyecto interesante de replicar el modelo exitoso de Brasil. Destacó el ejecutivo: 'No somos despachadores sino que buscamos otro tipo de acercamiento con el mercado. En esa línea abrimos la primera escuela en Sao Paulo de **Da Vinci**, para la que alquilamos un predio mayor, con 50 banquetas para alumnos'.



AU-EVA1
PANASONIC 5.7K SUPER 35MM

SOLUCIONES PROFESIONALES
DISTRIBUIDOR LATINOAMÉRICA



CANON XA11

- SENSOR CMOS 1/2.84" FULL HD
- LENTES ZOOM HD 20X
- SALIDA HDMI



DATAVIDEO HS-1300

- GRABACIÓN Y TRANSMISIÓN H.264
- 2 ENTRADAS DE AUDIO XLR
- 6 ENTRADAS DE VÍDEO HD



PANASONIC AW-HE38H

- PAN/TILT/ZOOM FULL HD
- ACTUALIZACIÓN PARA NDI/HX
- 22X OPTICAL ZOOM

merlindistributor.com

Distribución Latinoamérica
BR - merlindistribuidora.com.br
BR - (19) 3741-4481
LATAM - merlindistributor.com
LATAM +1 (786) 290-4705 +1 (305) 809 0808
sales@merlindistributor.com

merlin
DISTRIBUTOR
MERLINDISTRIBUTOR



Merlin busca consolidarse en Latinoamérica

Alianza constituida y un reconocimiento de Panasonic

Merlín estuvo en SET Expo para mostrar su amplio abanico de posibilidades en la industria audiovisual. La empresa, con 33 años en el mercado brasileño, ha expandido sus operaciones al exterior. Hace dos años, fue invitada por algunos fabricantes a replicar su modelo de negocio de distribución de Brasil en Miami, con el objetivo de atender toda la región.

Merlín Distributor trabaja con productos profesionales para producción audiovisual. Su cartera reúne equipos para captura de imágenes, conmutadores, convertidores y transmisores de video, trípodes, iluminación y accesorios. Entre sus marcas, se destacan Sony, Panasonic, Canon, Newtek, Datavideo, Fujinon, Arri, AJA y LiveU.

Edson Marion, presidente de Merlín, co-

mentó: 'La empresa dispone de consultores especializados para atender con calidad y agilidad logística en todos los procesos'.

'En Panasonic nuestro enfoque fueron las cámaras EVA-1, las cámaras robóticas NDI conectadas al Tricatrol Mini, cámaras de estudio HC-3800 y 3000 y las otras cámaras profesionales de video. En el stand de Datavideo, presentamos el conmutador HS-1300, nuevas cámaras robóticas y NVS-401, lo que según el ejecutivo es importante para la marca'.

Premio de Panasonic

Merlín recibió, durante la edición 2018 de SET Expo, un premio de Panasonic do Brasil por haber superado en un 157% la meta estipulada de ventas en 2017.



Ricardo Santos y Edson Marion, de Merlín, con Craig Moffat, de Datavideo y Valdíney Marcelino, de Merlín

'Panasonic ya es un gran socio de Merlín a más de 25 años y fue el primero en creer en nuestro canal de distribución en Miami', dijo Edson Marion.

Sérgio Constantino, gerente general de Panasonic en el país, fue el encargado de hacer el reconocimiento al equipo de ventas y marketing del distribuidor durante la expo convención de SET.



Sx Series

Set de herramientas portátiles de análisis y monitoreo más popular de la industria

SxA
Video/Audio
SD | HD | 3G
AES | Dolby®

SxE
Eye & Jitter
Video/Audio
SD | HD | 3G
AES | Dolby®

SxD
Video/Audio
Dual Link SDI
SD | HD | 3G
Dolby®

Sx TAG
IP | SDI | HDMI
IP Gateway
Óptico/Analógico
Video/Audio
SD | HD | 3G
AES | Dolby®
Ref I/O

Obtenga más información en www.phabrix.com

CAPER 2018 Stand F-31



VISÍTENOS EN

CAPER 2018

broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio

STAND #H10

EXPERIENCIA // ASESORAMIENTO // DISPONIBILIDAD // SOPORTE POST VENTA // INSTALACIONES LLAVE EN MANO

FDM BROADCAST S.R.L.
EMPRESA LIDER EN EQUIPAMIENTO BROADCAST

Castro Barros 671 - (C1217ABC) - Buenos Aires - Argentina - Tel.: (54-11) 4921-9500 - Fax: (54-11) 4925-3000
info@fdmbroadcast.com - www.fdmbroadcast.com

NewTek lanzó NDI 3.7 para video IP

Presentado al mercado durante IBC 2018-10-19

NewTek presentó al mercado su nuevo NDI 3.7, que incluye un kit de desarrollo de software integrado (SDK) para fabricantes de dispositivos de video como cámaras, monitores, conversores, consolas de juegos, soluciones para videoconferencia, proyectores y más.

Desde su lanzamiento en 2015, la implementación NDI se ha enfocado alrededor de las aplicaciones de software ejecutadas en computadoras y ha recibido una tracción masiva, trayendo video IP a millones de usuarios en miles de productos.

Con el NDI Embedded SDK, los fabricantes de dispositivos de hardware podrán implementar de manera nativa el NDI dentro de sus productos para trabajar junto con miles de productos de video que automáticamente se detectan unos a otros y compartir video, audio, metadata y más bidireccionalmente a través de una red Ethernet estándar con latencia casi cero.

NDI Embedded SDK extiende la revolución del video IP a los creadores de contenido en



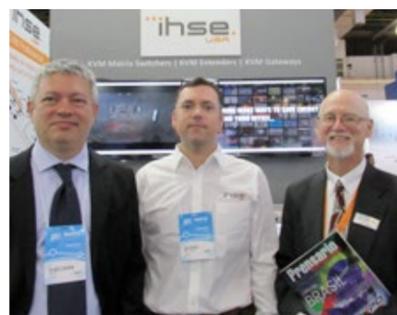
múltiples industrias como Broadcast, A/V, media, gaming y más.

Andrew Cross, presidente y CTO en NewTek, dijo: 'Creemos que el futuro del video es software, computadoras y redes. Esta creencia impulsa nuestra visión del futuro donde todos los dispositivos de video están vinculados y pueden compartir contenido en tiempo real a través de una red. NDI es la realización de esta visión y el SDK integrado de NDI extiende su alcance a nuevas áreas permitiendo a todos los fabricantes participar y proporcionar los beneficios significativos de NDI para los clientes que desean video IP'.



Adrián Bazán, de NewTek y Julio Armando Tejada, de Tecnoamérica

Ihse



Ricardo Chrisspim, de LineUp, Carlos Mira y Dan Holland, de Ihse

Ishe sigue siendo una alternativa clave en KVM, una solución de conmutación compacta de dos puertos para conexiones de distancia extendida entre fuentes de computadora y estaciones de usuario. Esto, para los mercados mundiales y de Latinoamérica. Tras estar con LineUp en Brasil también se mostrará para todo el Cono Sur en Caper.

Lectrosonics

Christian Cabezas sigue con el proceso de creciente presencia de Lectrosonics. Estuvo en SET y, tras la participación institucional de la compañía en IBC, estará en Caper en el stand de Equaphon.

IDX



Luis Fernando, IDX

Luis Fernando Castro, de IDX, destacó en SET Brasil el nuevo website de la compañía en español con un webstore. Tiene foco en el desarrollo del Cono Sur para crecer en Chile, Guatemala y Argentina.

Grass Valley



Nahuel Villegas

Nahuel Villegas, VP de Ventas para Latinoamérica de Grass Valley, remarcó que este año ha sido uno de los mejores en cuanto a ventas para la compañía. Entre otros proyectos, dijo que se concretó la venta de grafismos a Globo y un despliegue full IP para Record en Brasil. También se vendió un sistema Alchemist a Globosat, EPTV, TV Cultura, TV Centroamérica, TV Tribuna y TV Pajucara.

En México, el gran cliente del último tiempo ha sido Multimedia, con un proyecto multimedia que incluye redes sociales; en Argentina TyC Sports, La Corte, TIBA, ESPN y PromTV. También está licitando para el Antel Arena de Uruguay.

EVS



Alfredo Cabrera, Bruno Pessoa y Quentin Grutman, de EVS en el cóctel

El final del segundo día de SET fue con un agradable cóctel de EVS en el Bar Brahma del Aeroclub, donde Alfredo Cabrera agasajó a clientes y colegas, además de a toda la prensa. Refleja el posicionamiento de la compañía, que también está muy fuerte a nivel local en México. En SET tuvieron su propio stand en una esquina.

The magic life in the image world
E-IMAGE

Tripod - Monopie - Iluminación - Bags - Slider - Dolly

Tripod video 7050
SOPORTA HASTA 5 KG



más informaciones

Tripod video 7060
SOPORTA HASTA 8 KG



más informaciones

Dolly EI-7004
SOPORTA HASTA 60 KG



más informaciones

Tripod WT-3717
Perfecto para la mayoría de las cámaras compactas y DSLR



más informaciones

Plates PS-C
Se utiliza con cámaras de las series HDC, BVP y DXC de Sony, series HDW, MSW, DNVW, DNW y DSR



más informaciones

Telescope Booms
E-IMAGE BA (Aluminio) o BC (Fibra de carbono) Telescoping Boom



más informaciones

Monopie MA80
SOPORTA HASTA 6 KG



más informaciones

Slider ES 120
SOPORTA HASTA 6 KG



más informaciones

Slider ES70
SOPORTA HASTA 10 KG



más informaciones

Plates
SOPORTE PARA CABEZA TRIPOD



más informaciones

Slider Dolly ED330
Tiene un diseño innovador, para deslizarlo, un riel más fácil y más rápido



más informaciones

Background MB-36



más informaciones



WWW.PINNACLEBROADCAST.COM.BR
atendimento@pinnaclebroadcast.com.br



TEL.: +1 (305) 200-3936
4698 NW, 74 AV - DORAL
MIAMI 33166



TEL.: +54 (11) 4544-0471
AV. CONGRESO 5337, C1431
CABA, ARGENTINA



TEL.: +55 (11) 2605-0563
AV. VER. FERREIRA, 1844
CJ. 608 - SÃO PAULO

E-image | Marshall | Media 5 | Hollyland | Telikou | SKB Case

Por Tom Jones Moreira

Tecsys: Distribución de señal BTS comprimida en redes de SFN

Desafíos y oportunidades

El sistema ISDBT posee peculiaridades en la formación de su Transporte Stream (TS) cuando comparado con un TS DVB, primero la formación de los paquetes que poseen 204 bytes contra lo ya establecido estándar de 188 bytes presente en el estándar DVB, y suma a esto el tamaño fijo de un transporte ISDBT, nombrado BTS (Broadcast Transport Stream) que es siempre de 32MBps.

Para los broadcasters, distribuir una señal de esta magnitud, sea por satélite o links de microondas es siempre un desafío, que requiere mucho estudio de su equipo de ingeniería para traer las soluciones más correctas en relación a la distribución robusta de esta señal y aún mantener las características y el sincronismo entre las estaciones que estén configuradas para trabajar en SFN (Redes de Frecuencia Única).

El presente artículo tiene como objetivo mostrar algunas soluciones técnicas para cumplir con este desafío de distribuir la señal BTS y mantener las características de la red de Frecuencia Única (SFN).

Overview sobre las SFN

Las redes SFN (Single Frequency Network) son una solución para el uso inteligente del espectro de frecuencia, pues es un sistema de transmisión en que las estaciones de transmisión de esta red operan todas en la misma frecuencia. Las estaciones de transmisión que pertenecen a la red deben, obligatoriamente, transmitir con desvíos de frecuencia inferior a 1 Hz (sincronismo de referencia), exactamente lo mismo contenido (estructura de cuadros OFDM idéntica) y empezando las transmisiones desde la torre exactamente en el mismo instante (sincronismo de tiempo).

Este contenido generado en el estudio de la emisora es compartido con los demás transmisores de la red SFN a través de microondas o fibra óptica.

En el estudio, un equipo nombrado "adap-

tador de SFN" (En algunos casos ya está agregado como un módulo del propio MUX ISDBT) insiere la información correspondiente al exacto punto y momento en que las transmisiones por todas las torres deben empezar.

De acuerdo con el área de cobertura de transmisión de estas torres, harán puntos de recepción en que las señales transmitidas por dos torres diferentes llegarán simultáneamente a la antena del receptor de TV digital. La norma ISDBT (ABNT NBR 15601) establece estos valores. Como ejemplo, si el intervalo de guarda utilizado fuera de 1/16 en el modo 3, el máximo retraso permitido es de 63 µs (que corresponde aproximadamente a 18Km de cobertura).

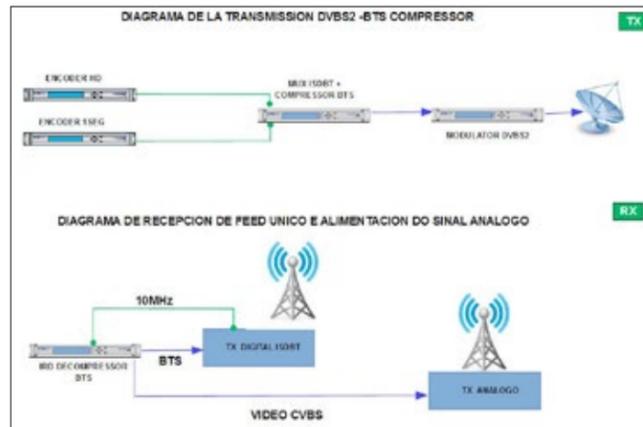
Este cálculo es hecho multiplicando el límite del intervalo de guarda por la velocidad de propagación de la luz. $(1/16 \times 3,0 \times 10^5 \text{ km/s} = 18,75\text{km})$.

Para que la operación en SFN sea realizada con éxito, el sincronismo de la frecuencia y del tiempo de transmisión de los transmisores de la red SFN es esencial.

De acuerdo con guía de operación ABNT NBR 15608-1, hay tres métodos de sincronismo: sincronización de referencia, sincronización completa, y sincronización esclava.

Soluciones de BTS comprimido

Para ayudar los Broadcasters en la distribución de la señal digital y reducir los costos prohibitivos con banda satelital, diversas empresas han utilizado la solución de BTS Comprimido, basado en el paper académico



científico *RE-Multiplexing ISDBT BTS Into DVBS2 for SFN* del profesor Gunnar Bedicks, Cristiano Akamine y otros (1)

El BTS es un flujo de datos que posee una tasa de 32,508 Mbps. Y formado por paquetes de 204 bytes resultantes de la adición de 16 bytes a cada paquete del TS. De estos 16 bytes, 8 son de informaciones del sistema, como por ejemplo, indicación de la capa jerárquica que el paquete debe ser transmitido, y los demás son bytes de paridad opcionales para corrección de errores.

De esta manera el objetivo del compresor presente hoy en el mercado es capturar la señal BTS con 204 Bytes, a través de un Módulo nombrado BTS TX fragmentarlo en transportes de 188 bytes, comprimiendo los nulos, para adecuarlos a la transmisión dentro de un sistema DVB. Por su vez los descompresores cuando reciben estos transportes de 188 bytes, en un módulo nombrado BTS RX recuperará el TS de 204 bytes original.

Un punto importante sobre la naturaleza de la compresión es que la misma tiene sus límites dentro de los parámetros de configuración del sistema ISDBT, o sea, independiente de la tasa de paquetes nulos del sistema, la compresión siempre se comportará de acuerdo con estos parámetros.

Conociendo la tasa total del BTS comprimido, podemos estipular lo cuánto de banda de satélite debe ser contratado para acomodar esta tasa.

Imagine Communications presenta estrategias prácticas de innovación y migración

En el stand de Viditec en Caper Show 2018

Imagine Communications estará en Caper Show 2018 junto a su socio y distribuidor local, Viditec, para demostrar un enfoque práctico sobre la innovación que permite a las compañías de medios personalizar el camino y el ritmo de su transición a las arquitecturas de próxima generación.

Sergio Yáñez, VP de Ventas CALA en Imagine Communications, dijo: 'Pocas organizaciones de medios de comunicación tienen el lujo de contar con un presupuesto ilimitado, o la tolerancia al riesgo de contar con tecnología no probada. Están buscando una innovación práctica y probada que les ayude a administrar sus negocios y les brinde un camino fácil de recorrer para que sus operaciones evolucionen cada vez que sea el momento adecuado'.

Agregó: 'América Latina es un mercado dinámico y diverso, e Imagine se compromete

a respaldar a nuestros clientes en la región, sin importar dónde se encuentren en su transición a la tecnología de próxima generación'.

Los asistentes a Caper conocerán la última evolución de Versio, solución nativa en la nube basada en microservicios de Imagine. Solo con los más de 100 canales que se emiten en los últimos tres meses, la innovadora plataforma de emisión ha pasado de ser pionera a probada, lo que permite a los clientes de todo el mundo implementar tecnología de próxima generación con confianza'.

Para la evolución de los entornos de producción en vivo, Imagine destacará su galardonado procesador de red Selenio Network Processor (SNP) compatible con SMPTE ST 2110, una solución basada en FPGA que funciona tanto como una puerta de enlace SDI a puerto de entrada IP y una plataforma



Sergio Yáñez dio una conferencia en el stand de Imagine en la IBC

de procesamiento de señal todo IP en 1RU espacio de rack.

La plataforma versátil y de alta densidad ofrece un procesamiento de video líder en la industria que incluye la conversión UHD para cumplir con los requisitos actuales, así como una ruta de transición sin problemas hacia el procesamiento total de IP en el futuro.

Shaping Tomorrow's Live Video. AVIWEST

Cutting-edge video contribution systems over bonded unmanaged IP networks

On-the-move, in-vehicle or fixed location contribution

Meet us CAPER #J-60

www.aviwest.com

PRO AIR RACK HE MOJO/PRO QUAD STREAMHUB MANAGER

SVC: Fuerte foco en tecnología IP

Nuevo portafolio de servicios y soluciones

‘Éste es un año especial por la crisis pero, como en otras épocas, este mal momento va a pasar y nos va a encontrar más fuertes y preparados que nunca’, dijo **Domingo Simonetta**, presidente de **SVC**. ‘En los últimos años, hemos desarrollado un nuevo portafolio de servicios y soluciones con gente especializada que nos permitirá llevar la delantera cuando el mercado comience a despejar; nos estamos volcando fuertemente a la tecnología IP, siguiendo lo que venimos viendo en las últimas NAB e IBC’.

‘Dentro de este nuevo portafolio hemos incorporado la marca **Lawo**, con gran experiencia y reconocimiento en el mercado Broadcast IP, y dos personas de nuestro equipo ya estuvieron certificándose en Alemania para poder brindar el mejor soporte aquí en la región. Para **Caper** vamos a tener a dos especialistas de la marca que viajan exclusivamente a Buenos Aires’, agregó Simonetta.

‘Con **Arista** ya estamos trabajando desde hace un tiempo y se están viendo los primeros resultados con algunas ventas, lo que nos pone muy contentos, porque en un contexto de crisis siempre es bueno cerrar algunos acuerdos, pero principalmente porque nos indica que el camino elegido es el correcto’. Completó: ‘Otra empresa con la que estamos haciendo un trabajo interesante es **Net Insight**, para todo lo que es transporte, y gestión vía IP’.

Otra de las incorporaciones destacadas por Simonetta es **VSN**, la marca española que ya está capacitando a los ejecutivos locales para que lleguen bien preparados a **Caper**. Pero no sólo en video IP la apuesta de **SVC** es muy importante también en audio profesional sigue sumando marcas y soluciones para extender el portafolio que ofrece la empresa.

‘**Clair Brothers** es la marca que sumamos este año para lo que es audio en vivo, estuvimos visitando sus instalaciones en

Estados Unidos y creemos que será una muy buena incorporación para nosotros. Estamos hablando de la empresa tope de gama en lo que es bocinas para grandes espectáculos’, detalló el presidente de **SVC**.

‘También sumamos la empresa española **WDB**, especializada en sistemas de sonido para el rango intermedio a un costo muy efectivo y que cuenta con un reconocimiento internacional muy importante. Estas dos empresas sumadas a **AVID** nos posicionan de forma inmejorable para los grandes eventos en vivo que se producen en nuestro país’.

Siguiendo con los nuevos acuerdos, comentó: ‘Hemos cerrado un convenio con **Leyard Latinoamérica** que nos permitirá tener el primer Showroom fuera de Brasil con cinco sistemas instalados para que los clientes puedan apreciar la calidad del producto fabricado por **Planar**. En este caso también estamos hablando de un producto tope de gama con sistemas de pitch de 1.2, la mayor resolución del mercado’.

‘También seguimos incorporando profesionales, ahora se sumó **César Caravajal**, ex gerente de ventas de **Grass Valley**, que trae todo se bagaje de conocimientos del mercado y nos permite ser más competitivos en un mercado tan cambiante como el que vivimos’.

En lo que hace a los eventos pre-**Caper** que suele organizar **SVC**, estuvo en Buenos Aires uno de los fundadores de **Lite Panels**, **Pat Grosswendt** un reconocido director de iluminación de numerosas series de televisión y películas de Hollywood.

Por otra parte, **The Vitec Group**, pionera en la fabricación de luces LED profesionales, de espectro completo, brindó una master



Domingo y Mariano Simonetta, de SVC, con Pat Grosswendt, fundador de Lite Panels, y Marcos Brea, de Vitec Group



Pat Grosswendt muestra los Lite Panels

class para iluminadores en las instalaciones de **SVC**, pero además recorrió los estudios de los principales clientes para mostrar las bondades de los equipos, pero sobre todo para mostrar soluciones prácticas para obtener los mejores resultados con las herramientas de la empresa, pero sobre todo con herramientas improvisadas que pueden ayudar a obtener un trabajo mucho más creativo y rendidor.

La semana del 8 de octubre estuvo dedicada a **AVID**, que también viajó con su equipo para realizar demostraciones con los clientes y preparar su presencia en la exhibición de **Costa Salguero**. Como todos los años, además de las visitas puntuales a clientes hubo también tiempo para una **Master Class** y para introducir las novedades que se incorporaron en **IBC** y **NAB**.

Además este año en **Caper** en el stand de **SVC** se podrán ver las novedades de marcas como **JVC**, **AVID**, **Vitec Group**, **Teletream**, **For-A**, por mencionar solo algunas que estarán enviando ejecutivos para ayudar a que la presencia de **SVC** en la muestra de este año, sea lo más completa posible.

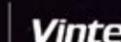
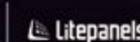
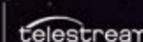
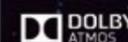
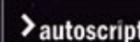
SVC.

MIRANDO AL FUTURO

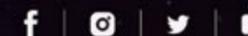
Te invitamos a conocer nuestros stands y disfrutar de todas nuestras representaciones y productos exhibidos.

D10

E43



Sistemas de Video Comunicación S.A.



ARGENTINA

Viditec: Todo lo nuevo en 4K HDR

En Caper Show, el integrador argentino Viditec estará presentando tecnologías HDR sobre 4K y una nueva solución para la creciente necesidad del mercado en modulación y procesamiento de señales de video en alta definición para distribuir sobre redes digitales de fibra o análogas.

Para tal fin, Viditec se apoya en empresas como Wellav-Sencore, Blackmagic Design y Sony Broadcast entre las más de 50 que componen su portfolio tecnológico. En esta oportunidad el visitante podrá tomar contacto con la nueva plataforma digital modular de extremo bajo costo CMP-100 de Wellav-Sencore que le permitirá al cable operador obtener una grilla ISDBT de alto rendimiento con muy poca inversión evitando el uso de cajas decodificadoras.

Desde el punto de vista de la producción, Sony mostrará sus cámaras 4K de última generación y bajo costo, mientras que Blackmagic seguirá ganado adeptos en materia de switchers y conversores de video. Además de mostrar el nuevo monitor de 4K.

Eduardo De Nucci destacó: 'Un área en la que nos estamos destacando es en la de



La F55 en plena producción en los sets de Viacom



Eduardo de Nucci



Manuel Perez, Alejandro Mena y Guillermo Niemetz, de Viacom



servicios, recientemente hemos desarrollado proyecto y aportado ingenieros para varios emprendimientos, uno muy importante es para los Juegos Olímpicos de la Juventud, donde tuvimos 60 personas trabajando para coordinar los distintos servicios

que se ofrecieron desde el centro de deportes, desde lo que es distribución de contenido IP, al Back up y archivo digital, pasando por el control de la red'.

'Más allá de Caper y las novedades que estaremos presentando seguimos apostando por el desarrollo de nuevos canales y nuevos negocios si bien seguimos actuando fuerte en el área de gobierno, educación y corporativo, también volvimos a trabajar en digitalización de TV, un negocio que estuvo detenido en los últimos años, pero que ahora está comenzando a caminar nuevamente' sumó Eduardo.

'Si bien seguimos explorando nuevas áreas de negocios la producción 4K y HDR seguirá siendo el principal driver de la industria, tanto para Broadcast, como para Cine y Publicidad, la nueva generación de cámaras de Sony, como la Venice o la F55 y los monitores 4K, están

marcando la cancha y la industria nos acompaña, los principales clientes, Telefe, Artear, Non Stop, por marcar algunos, incorporaron nuevas cadenas de cámara F55 y HDC 4300 upgradeado su área de producción. Alfa Visión compró 2 cámaras Venice, la producción está andando muy bien y eso ayuda a las ventas'.

Sony en Viacom

'Un caso interesante es el de Telefe Viacom que adquirió cámaras PMW-F55 para varias de sus producciones. 'La idea a futuro es hacer todo lo que es ficción con la F-55. Los principales motivos son obviamente la resolución UHD, pero por sobre todo por la calidad, grabamos en 4K aunque luego se edite en HD, ya que al aire sale en HD. Hemos hecho contenidos para el exterior y recientemente hemos sumado programas de estudio como "La culpa es de Colón", por ejemplo. La realidad es que todo tiende al 4K. Hoy tenemos 12 cámaras. Rentadas en primera instancia por unos meses hasta CAPER, y luego avanzar con la compra', señalaron Manuel Perez (ingeniero BRO), Alejandro Mena (jefe de cámaras) y Guillermo Niemetz (ingeniero BRO), de Telefe.

Consolas AoIP On-Air

Monitores video Broadcast

Sistemas multiconferencia

Sistemas de Intercom

www.aeq.es

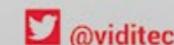
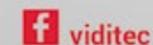
TENEMOS TODAS LAS SOLUCIONES PARA SU TRANSMISIÓN

Soluciones completas y a medida en cualquier punto de su cadena de contribución y distribución digital.

- Soluciones llave en mano de transmisión digital ISDB-Tb.
- Sistemas de contribución y distribución satelital.
- Sistemas de contribución vía LTE y WiFi.
- Sistemas inalámbricos para producción en vivo.



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



Aniversario



Soluciones end to end

Acompañando la convergencia digital

Servicio
Confianza
Respaldo
Calidad
Solidez
Valores
Proyeccion

Soluciones
Equipo Humano
Solidaridad
Servicio
Dedicación
Soporte
Compromiso
Respeto

Llegamos para darle soluciones

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



BVS: Soluciones end to end a todo nivel

Fortaleció su staff y va con total optimismo a Caper

BVS ha logrado un importante crecimiento en los últimos años, lo que lo ha llevado a incrementar su equipo de profesionales, con muchos ingenieros para atender las necesidades de sus clientes.

Esto se pudo ver en la IBC de Ámsterdam, donde viajaron cinco integrantes del equipo comandado por Facundo y Roberto Favelukes para atender a los clientes. Entre ellos, estuvieron **Diego Tanoira** por la parte de ingeniería y de análisis de soluciones, y **José Lobo** como flamante director de operaciones.

En línea con este crecimiento, el integrador argentino generará un gran movimiento en su stand de Caper, que volverá a ser un punto de encuentro estratégico para compartir con los clientes.

‘Esto responde al crecimiento con calidad en la estructura de la empresa, que mantiene la independencia de cada área’, explicó Roberto Favelukes. Entre los movimientos estratégicos estuvo delegar la parte de ventas a **Hernán Winnik**, la de ingeniería a **Diego Tanoira**, y ahora el día a día de operaciones quedará en manos de **José Lobo** y **Alejandra Raffo**, con la parte de compras, entregas, delivery y el trabajo con las marcas, e incluso su difusión.

Al mismo tiempo, BVS renueva su mensaje al medio; ‘Los nuevos negocios tienen otra idiosincrasia’, remarcó Favelukes. Y no es menor que sea con gente conocida y de peso en el mercado.

Mirada positiva

El enfoque positivo de Roberto Favelukes ante la crisis económica en el país es claro. ‘En términos de ventas, no va a cerrar como esperábamos, pero igual es un gran año para nosotros y estamos convencidos de que la estructura es la correcta, por lo que no tenemos ningún plan de reducción y seguimos apostando a calidad’.

‘Haremos dos incorporaciones más en ingeniería, una que valide lo que se comunica en la preventa y otra garantice a nivel de detalle que lo que se entrega sea exactamente lo que se pactó con el cliente’, agregó.

‘Entiendo que es un dólar difícil para las ventas, y más con los presupuestos cerrados a esta altura del año. Pero entiendo que hace muy competitivo a nuestro medio en su conjunto y, como tiene profesionales de gran nivel, podría incentivar la producción local otra vez y tener un gran empuje para 2019’, expresó.



Roberto Favelukes

‘Vemos que el negocio del broadcast pasa a ser de media y las compañías que generan contenidos están bien equipadas. Eso permitiría generar más contenido y seguir invirtiendo en tecnología para poder exportar. La TV por aire puede estar más golpeada, pero la generación de contenido se puede beneficiar’, completó.

Solución end to end

También destacó que su ecosistema de marcas le permite ofrecer soluciones desde la cámara que toma una imagen hasta la última milla que hace que el usuario reciba la señal en su casa. ‘Hoy lo que tenemos permite cubrir un espectro bastante completo. Hay posibilidades de nuevos acuerdos y marcas que modifican su portfolio, pero no estamos en busca de una marca específica’.

Gran festejo de la primavera

Como todos los años, BVS realizó en sus instalaciones del barrio de Núñez en la Ciudad de Buenos Aires, su festejo del Día de la Primavera, donde reunió a más de 200 clientes junto a su equipo para un cóctel y almuerzo en la terraza de sus oficinas.

Los anfitriones fueron Facundo, Roberto y Pía Favelukes, para un gran nivel de clientes de todos los principales broadcasters, consolidando la gran relación y el crecimiento de la compañía que no sabe de crisis.



Facundo, Pía y Roberto Favelukes, con los equipos de Non Stop y Educ.ar, entre otros



Facundo Favelukes con Daniel Borovsky de Fox, Diego Poggetti, Ricardo Deza y Juan Carlos Guidobono, de América TV



Diego Rodríguez, de Fox, con Hernán Winnik y José Lobo, de BVS

DE LA ENTRADA DE VIDEO A LA ANTENA EMISORA, TODO EN UN MISMO PROVEEDOR

RFS RADIO FREQUENCY SYSTEMS
The Clear Choice®

Antenas, filtros, coaxiales, conectores y elementos de maniobra.

screen

Transmisores de FM y TV, encoders, multiplexores y servidores de vídeo.

Bird®

Wattímetros, cargas, atenuadores, sensores, analizadores de líneas y antenas.

REDES ÓPTICAS

Instrumental, conectores, patchcords, pigtailed y cajas para FTTH.

Mach Electronics S.A.
Castillo 748. C.A. de Buenos Aires.
C1414AWP. Argentina.
www.mach.com.ar

Teléfono: (+ 54 11) 4011-4500
WhatsApp: (+54 911) 6824-4500
E-mail: mach@mach.com.ar



Ross Video avanza en Latinoamérica

Acuerdos con Alliance en Brasil y OM Systems en Argentina

Ross Video anunció un acuerdo con Alliance Technologies de Brasil, como parte de su estrategia para fortalecer y desarrollar su presencia en la región. Parte de esta estrategia lo llevó a tener, entre otras cosas, uno de los principales stands en SET Expo.

Alliance Technologies, bajo el liderazgo de Mauricio Belonio y Fredy Litowsky, tiene una gran historia como diseñador e implementador de soluciones para Broadcast y aporta a Ross sus años de experiencia en este mercado. El acuerdo permitirá

extender el rango de ofertas de primer nivel y permite llevar las soluciones de producción en vivo a los clientes de Brasil.

Jason Barden, Director de Ventas para Latinoamérica en Ross Video, comentó: 'Freddy y Mauricio comparten los mismos valores centrales que Ross Video y han ampliado su negocio poniendo primero al cliente.

La combinación de nuestro innovador portfolio con la dedicación de Alianza para la región brasileña proveerá a nuestros clientes con niveles de producto y calidad de servicio



Amaury Filho, Jason Barden y Carole Pigeard, de Ross, en IBC



El equipo de OM Systems en el seminario dictado en agosto

sin rivales'.

Otro hito de este año fue el lanzamiento de la nueva Pivot, una cámara PTZ que viene a revolucionar el mercado por su relación costo prestaciones y de la cual Barden confía que se van a vender muchas en la región. 'Creemos que tendrá un gran éxito en la región por que tiene un costo super agresivo, pero por sobre todo porque se destaca la calidad de imagen y las prestaciones que ofrece, no creo que haya algo similar en el mercado y los clientes de la región la van a recibir muy bien, de hecho los primeros comentarios que hemos recibido de los clientes nos han dejado muy contentos con este producto', destacó Barden.

Seminarios con partners

OM Systems se unió al broadcaster argentino Artear para realizar un seminario técnico sobre medios en tiempo real sobre IP para conocer en profundidad las soluciones de Ross. La presentación estuvo a cargo de Michel Proulx quien en su nuevo rol de consultor está ayudando a CBS Canadá a instalar un nuevo centro de producción completamente pensado en IP y pensado en los nuevos desafíos de distribución con el desarrollo de la oferta OTT.

Con la presencia de los principales operadores argentinos, Proulx, invitado por Ross, transmitió los conocimientos y desafíos que enfrentó en los dos últimos años a la hora de construir desde o un nuevo centro de producción completamente IP.

CineCenter: 30 ópticas 4K ENG Cjs Full

Julio Fava anunció que Canon, junto con CineCenter, han sido los primeros en introducir en el mercado argentino las ópticas 4K de nueva generación con más de 30 unidades ENG CJs Full Frame a Artear, como también continuaron con su exitosa venta de la línea Cinema Digital Lenses con el CN7x17, con la venta de 24 ópticas Telefe, Pol-Ka y Non-Stop.

Torneos y Competencias acaba de adquirir las lentes 4K y Beyond 4K Boxes tales como los UHD UJ90x9B, UH66x9B (recientemente mostrado en IBC Amsterdam), CJ24ex7.5B y CJ14ex4.3. Todos esos productos estarán en exhibición en Caper 2018 en su Stand de Canon.

'Cine Center siempre ha sido, es y seguirá siendo el exclusivo sales broadcast leader para Argentina Paraguay y Uruguay', remarcó Fava. 'También, hemos comenzado con la presentación y comercialización en estos mercados de las líneas de Cinema Digital EOS: C100 Mark II, C300 Mark II, C200 y C700 FF y GS'.

Además, destacó que junto a Viditec, la empresa fue elegida para el proyecto de los nuevos estudios de Pol-ka en Don Torcuato, que incluyó 100 luminarias LED de última generación (DeSisti Italia), que se han utilizado en grandes producciones como The Host. El proyecto fue liderado por Mauro Quiroga.



Julio Fava

Live Media: Lanzamiento del LU300

Christian Kardashian, uno de los titulares de Live Media, dijo: 'Live Media y LiveU apuestan a la implementación de mejoras para el segmento de televisión, como lo son el retorno de video, el desarrollo de la matrix, la implementación de estadísticas de uso de las unidades y como corolario el lanzamiento de la LU300 para fines de 2018'.

Sobre lo visto en NAB primero, y luego en IBC, donde Live Media participó del Annual de Partners de LiveU, enfatizó: 'En general, vemos la continua mejora aplicada a funcionalidades y productos para todos los productos. Yendo a lo



Christian Kardashian

particular, el retorno de video para el segmento TV; la nueva unidad LU300 con HEVC, para los segmentos TV y seguridad'.

LIVE MEDIA

LU300

Poderoso. Así es el LU300, toda la tecnología HEVC de LiveU en una unidad compacta, lista para enfrentar los retos de las transmisiones más exigentes.

CAPER 2018
broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio
STAND #D15

live-media.tv

BOIERO S.A.

www.boiero.com.ar

BRINDAMOS
Ingeniería / Servicio Técnico / Asesoramiento.

PROVEEMOS
Materiales y equipamiento para redes FTTH y HFC. Equipamiento para Headend Digital y Analógico. Software, aprovisionamiento para redes.

MONTE MAIZ
Ruta Prov. N. 11 / Acceso Oeste (X 2659 BAG)
Tel / Fax (03468) 471-242
monte-maiz@boiero.com.ar

CÓRDOBA
Mons. Pablo Cabrera 5045 (X 5008 GWD)
Tel / Fax (0351) 477-0600
cordoba@boiero.com.ar

CAPITAL FEDERAL
Carlos Calvo 987 (C1102 AAS)
Tel / Fax (011) 4300-1185
buenos-aires@boiero.com.ar

Gran apuesta de Canon al servicio post venta en Argentina

Funciona en el laboratorio instalado en Isikawa

Luego de un proceso de reorganización en la atención al mercado argentino, Canon decidió el año pasado hacer una gran inversión en el servicio post venta, que incluyó mudar y equipar un gran laboratorio en las instalaciones de Isikawa en el barrio Coghlan, Buenos Aires, además de capacitar a todo su personal con expertos venidos tanto de Estados Unidos y Brasil.

Se trata así de marcar una gran diferencia a través del servicio post venta que es clave en las lentes de 4K, que necesitan otro tipo de ajustes, equipo y tratamiento por la mayor resolución de ese formato. Incluso esto se da en mayor medida que en el salto de SD a HD, ya que en 4K todo lo bueno y lo malo salta a la luz, según remarco el presidente de la empresa, Norberto Isikawa.

Prensario visitó especialmente el laboratorio totalmente renovado. Si bien la empresa venía ofreciendo servicio post venta desde 1981, antes de montar el nuevo laboratorio,

Norberto y Liliana Isikawa viajaron a las oficinas de Canon en Melville en Long Island donde trabajan 3000 personas y hasta tiene un museo con sus primeros equipos, y también a Canon do Brasil donde se conoció el servicio post venta operando con todas las líneas de producto de Canon.

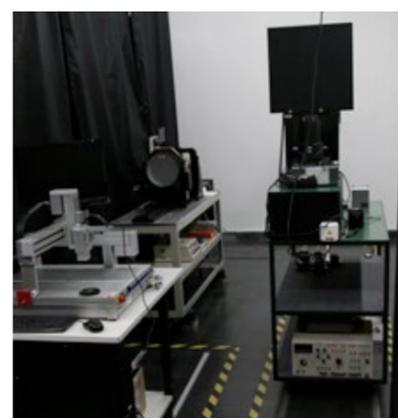
Siguiendo esa referencia, se armó el nuevo laboratorio en una calidad que solo hay en los países cabecera. El armado se realizó durante casi todo el año pasado, si bien empezó a ofrecer el servicio post venta desde agosto. Hubo que traer todo el equipamiento y hacer cambios en el lugar de 300 metros cuadrados armando un cuarto oscuro para la proyección con los patrones de resoluciones con 36 metros de cortinado y una sala limpia.

Canon los equipó con instrumentos para ambos segmentos, con muchas herramientas, un colimador digital, proyectores para lente 4K, HD y lentes de fotografía EOS. Hasta tiene un brazo robótico que es único en la Argentina.

Había mucha demanda contenida y ya se puede decir que el laboratorio de servicio post venta tuvo mucho éxito. Entre los clientes con los que trabajó, se destacan Artear, Telefe, TyC Sports y Carburando entre otros. Vale destacar que esta es una gran apuesta a futuro para cuando los lentes de 4K se estandaricen en producción junto con la tendencia actual a grabar en ese formato.



Norberto y Liliana Isikawa



DISCAMP[®]

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



ACCESORIOS PARA FIBRA

CONSULTÁ POR MÁS PRODUCTOS DE NUESTRA NUEVA DIVISIÓN



TUBOS MONO/BI/TRI/CUATRI
• Protección de cables de fibra óptica y otros



BICOR TUBO CORRUGADO BICAPA
• Instalaciones eléctricas subterráneas



SISTEMA DE MICRODUCTOS PARA TELECOMUNICACIONES
• Para usar solos o agrupados

NUEVA DIVISIÓN DESARROLLOS

DISCAMP DISEÑA DESARROLLA Y FABRICA

Contamos con un equipo especializado en desarrollos, diseños e investigación de distintos productos de todas nuestras divisiones, además innovamos con nuevas propuestas.



ACCESORIOS PARA CABLES

SEGURIDAD INDUSTRIAL

HERRAMIENTAS PROFESIONALES



Sondas Pasacables - Cintas pasacables - Tubos Termocontraíbles - Tascas a medida - Precintos de acero, de Nylon, universales - Flejes - Hebillas - Sunchadora.



Bidones Justrite - Candados Master Lock - Mallas de seguridad - Calzados - Indumentaria - Marroquinería a medida con tu logo - derrame y limpieza - Escaleras.



Herramientas IEC 60900 - Antichispas Herramientas PRO Aisladas 1000 - Carretillas Carros porta-herramientas.

Comunicate con nosotros
4687-5261 / 4687-7574
de Lunes a Viernes de 8.30 a 18hs.

Visita nuestro sitio web
www.discamp.com
encontrá todo lo que necesitas

Enviá tu consulta por WhatsApp
+54 11 6538-1759
nos estaremos comunicando

FDM: De IBC a Caper

Francisco de Marco, de FDM Broadcast viene de desarrollar una importante labor junto a Grass Valley y sus otras marcas en la IBC. 'Sirve para estrechar las relaciones con las empresas por nosotros representadas', dijo.

Allí recibió a clientes de Argentina, Paraguay y Uruguay en el stand de Grass Valley, 'que nos está mostrando

que tanto por los productos como por el soporte que brindamos estamos en el camino correcto', remarcó.

La vuelta al trabajo con Grass Valley, con la que lo une una relación histórica, es uno de los puntos importantes de este año y se verá reflejada en el stand de Caper donde volverá a ocupar su lugar central para todos los clientes.



Francisco de Marco en el stand de IBC

Intertel: Nuevo Alchemist Live UHD 4K de Grass Valley

En Caper, Intertel presentará el nuevo conversor de normas Alchemist Live 4K de Grass Valley, construido sobre la base del aclamado Alchemist Ph.C de SAM, que ha obtenido varios premios Emy.

Este conversor de normas ha sido diseñado para aplicaciones broadcast, deportes en vivo y otras aplicaciones, donde las imágenes poseen movimientos rápidos y dinámicos, provenientes

desde las más complejas fuentes de material.

Para ello, la refinada y exclusiva Compensación de Movimiento del Alchemist es única en el mundo, ya que compensa todos estos variados y complejos movimientos en forma transparente y sin artefactos.

Este nuevo modelo se presenta en dos versiones: SDI e IP.



MANPIZZO SOLUTIONS

NOS RENOVAMOS PARA VOS

MANPIZZO PARAGUAY SE RENEVA EN EL 2018 CON EL OBJETIVO DE ESTAR SIEMPRE A LA VANGUARDIA EN SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA SUS CLIENTES.

EL MENSAJE QUE QUEREMOS TRANSMITIR AL MERCADO, NACIONAL E INTERNACIONAL, DE QUE SOMOS UNA EMPRESA EN CONSTANTE TRANSFORMACIÓN Y CON UNA VISIÓN MUY CLARA QUE INTENTAMOS TRANSFERIR A NUESTROS CLIENTES. TENEMOS UN ABANICO MUY GRANDE DE SOLUCIONES PARA DISTINTOS SEGMENTOS DEL MERCADO, CON MARCAS PRIME A NIVEL MUNDIAL, TODAS ELLAS CON UN ALTO NIVEL DE CALIDAD COMPROBADA A LO LARGO DE LOS AÑOS, SUMADO A UN PLANTEL DE PERSONAS Y PROFESIONALES QUE INTEGRAN NUESTRO STAFF, QUE PUEDEN ASESORAR, ACONSEJAR Y ACOMPAÑAR LOS DISTINTOS PROYECTOS DE NUESTROS CLIENTES. POR ESO Y MÁS AHORA SOMOS MANPIZZO SOLUTIONS.

Lo que necesitas para tomar mejores y más rápidas decisiones tecnológicas



Líder mundial en fabricación de CMTS. Modelo C100G y C40G, más pequeño (6RU), con DOCSIS 3.0 y 3.1 de apoyo, en las configuraciones que necesites. Placas DS / US, Licencias y Soporte Técnico.



Hitron Technologies, Cable Modems en configuraciones D3.0 8x4 y 24x8 c/WiFi eMTA 2,4 y 5,8 Mhz.



OPTIVO

OPTIVO es una Plataforma Óptica gestionable por IP, compacta, de muy poco espacio y con gran ahorro de energía. Tx 1550 nm, EDFA 1550 nm y mucho más.



Plataforma: Tx y Rx Modulares 1310 nm - 1550 nm. 16 Módulos - Fuente Redundante

Nodos Ópticos: Nodos ópticos de 2/4 salidas independientes con diodo Ortel, Micronodos para RFOG. 1Ghz de 4 Salidas. 48/54 dBmV con retorno DFB 1 o 2 mW / Opciones Low-Mid-High Split



CPAT - FLEX es un Sistema de Monitoreo que detecta automáticamente los puntos de fuga de RF en alta y baja frecuencia y los puntos de ingreso de ruido al retorno, mejorando así la administración del proceso de reparación y mantenimiento de redes, reduciendo los tiempos y los costos de mantenimiento operativo de la red en al menos 30%. Certifica sus redes con 100% de seguridad.



La mejor solución de gestión de RF y óptica que facilita la organización del Headend y de los Hubs simplificando el conexionado. Plataforma MAXNET con conectores F y BNC (divisores, combinadores, DC, filtros, amplificadores y más), y MAXNET II con conectores Minicoax.



ELECTROLINE, Productos para HFC (Soluciones Inalámbricas, Plataformas de Transmisión), FTTH, RFOG y PON.



Soluciones en equipamiento GPON, Plataformas, Servicios y más.



Placas DS/US C4/C4c Cable Modems D3.0 con y sin WiFi. Proveemos toda la línea de Productos ARRIS. Solicite Presupuesto

Comercializamos TODA la línea de productos de la empresa ARRIS



Sistema de monitoreo IP de parámetros ambientales para Headend. Controla con mensajes SMS, Mails y llamadas telefónicas de aviso. Incluye: Sensores de Temperatura, Detectores de Humo, Agua, Corte de Corriente Eléctrica, Aperturas de Puertas y Más.



FINANCIACION: Propia y líneas especiales desde 6 a 36 meses en pesos.



Av. Costanera Rafael Obligado 4899 - 1428 - CABA - Argentina
Email: ventas@hitecno.com.ar
Tel: 54-11-4706-0070 - Web: www.hitecno.com.ar

Manpizzo Solutions: Grandes proyectos en Paraguay

Washington Curbelo, Director de Manpizzo Paraguay, afirmó: 'Vamos a Caper porque tenemos una gran amistad con referentes de Argentina como Viditec, OM Systems, FDM, CineCenter, Dexel, ARS y Media5, con los que hemos compartido negocios'.

'Acompañamos a los clientes que vienen de Paraguay y visitamos los stands de los colegas de las marcas que representamos. Con Viditec compartimos varias representaciones, al igual que con ARS o Carbi Systems con quienes compartimos Newtek', destacó.



Washington Curbelo

varias de nuestras marcas como Sennheiser, Sony, Manfrotto, Novelsat, Imagine, Allen & Heat, Konig&Meyer'. También destacó el trabajo junto al Grupo América en Paraguay camino al apagón analógico.

'En 2018 hemos mutado a Manpizzo Solutions, producto de la cantidad de marcas de primera línea que manejamos, más de 30, que nos permiten un abanico de soluciones bastante importante. Nos hemos ganado un reconocimiento de parte de los clientes que nos llena de orgullo', afirmó Curbelo.



Respecto de los proyectos de este año, mencionó: 'Ha habido cambio de gobierno y mucha recesión producto de la dependencia que tiene Paraguay de las economías de Argentina y Brasil. Pero hemos cerrado un proyecto con Tigo Sports, donde integramos productos de

Comrex: Nuevo Opal Cloud

Raúl Hun, de Comrex, destacó el Opal Cloud, que ya permite trabajar con esa herramienta sin un dominio o IP fijo e interactuando con la nueva.

También el Hot Swap, nuevo producto que permite conectarse con dos redes simultáneamente para no perder datos.



Raúl Hun, de Comrex

SOLUCIÓN PARA CABLEOPERADORES

Monitoreo de señales por round robin
Escaneo automático de la grilla



- Recorra toda la grilla analógica y digital
- Detecte problemas de señal y contenido
- ALERTAS visuales, sonoras y por email

Oferta CAPER
u\$ 3490
2 canales + IR +
Multiviewer +
Grabación

www.3way.com.ar | info@3way.com.ar

Av. Rivadavia 2431 Ent. 5 Of. 3 | Cap. Fed. | Argentina
Tel.: +54-11-5217-3330 | Fax: +54-11-4953-6319

facebook.com/3wayvideo | twitter.com/3wayvideo | Siguanos en YouTube, en el canal de 3Way Solutions



LA CONEXIÓN CORRECTA PARA SU RED INTELIGENTE

Desde la cabecera a través de la red troncal de fibra hasta el suscriptor; nuestras soluciones aumentan el retorno de la inversión en las redes de fibra al abonado [FTTx]. Es hora de que ALUMBRE su red con un espectro completo de productos y soluciones para su red FTTx.



- Fiber Cables
- Multiclosure
- Test and Measurement
- Splitters and Accessories

www.lumicoregroup.com
info@lumicoregroup.com



Media Portal inicia su expansión en Latinoamérica

Después de varias participaciones en NAB Show en Estados Unidos, **Media Portal** percibió la creciente demanda de soluciones para la gestión de flujos y archivos por parte de las emisoras y productoras de contenido de América Latina. Con ese enfoque la empresa se preparó para entrar en los países vecinos y ahora, el año en que completa su décimo aniversario lleva sus soluciones a Argentina.

La entrada en ese nuevo mercado, exponiendo por primera vez en Caper, está siendo apoyada por la reventa e integradora **Seal Broadcast**, empresa con quien ya inició los primeros proyectos en Uruguay y Argentina, y también expondrá junto con la delegación brasileña en su pabellón en el evento.

‘En los últimos años nuestro equipo ha recogido información y buscó entender las demandas de las empresas Latinas, y hoy creemos tener productos alineados con las necesidades planteadas’, afirmó **Murilo Santos**, gerente

de Marketing de Media Portal.

‘La Inteligencia Artificial también es fundamental para Media Portal, ya que través de ella la empresa propone el enriquecimiento de los contenidos gestionados por la herramienta y muchas ganancias operativas en el día a día de los clientes, prueba de ello es el caso destacado de la **TV Nuevo Tiempo**, en Brasil, que está utilizando la tecnología de transcripción de voz para texto ofrecida por Media Portal, para mejorar los procesos de generación de *Closed Caption* y subtítulos dentro de la emisora’, agregó.

‘Otra novedad es la posibilidad de utilizar A.I integrado con el módulo de visualización desarrollado por la empresa, el *OpenIT*. Con esta integración la emisora obtiene datos gerenciales a partir del comportamiento de consumo de

los espectadores, y esos datos pueden ser trabajados por especialistas en *Data Science* y *Business Intelligence*’.



Murilo Santos y Fabio Tsuzuki, de Media Portal

‘También existe un fuerte trabajo en características de reconocimiento facial, reconocimiento de escenas y extracción automática de metadatos, que según Santos son puntos muy buscados en el mercado brasileño, y están recibiendo atención especial para los lanzamientos de 2019. Estamos listos para atender a la industria Broadcast en América Latina, y no tenemos dudas de nuestra capacidad para colaborar con su desarrollo’, concluyó **Fabio Tsuzuki**, CEO de la empresa.



Complexity? It's simple

Bridge Technologies crea soluciones avanzadas para proteger la calidad del servicio en los medios digitales y la industria de las telecomunicaciones. Los galardonados sistemas de monitoreo y análisis IP, OTT y RF, conmutadores inteligentes y entornos virtuales ayudan a entregar más de 20,000 canales a más de 900 millones de suscriptores en 94 países. Desde la las cabeceras satelitales hasta microanálisis en la red doméstica, Bridge Technologies ofrece innovación patentada y una verdadera transparencia de extremo a extremo.

BRIDGE TECHNOLOGIES
www.bridgetech.tv

DEPORTE EN VIVO

ventasafiliadosla@espn.com / espnsuradsales@espn.com

ESPN

Setetec, con nueva propuesta

En Caper, Setetec presentará la solución en DOCSIS 3.1 de **Su-mavision** denominada R-CMTS, que permite una red distribuida con anchos de banda mayores a 10Gb/s, bajando los costos de inversión.



Sharon Domanico, Jose Claudio Ventrici y Gonzalo Daniel Alvarado de Setetec

También presentará equipamiento (OLT, ONT), cables de F.O. y pasivos para redes FTTH de **Fiber Home**. Además destacará instrumental, fusionadoras y herramienta para redes de fibra óptica de **Grandway** y los routers, switches y terminales para videoconferencia de **ZTE**.

José Claudio y Ornella Ventrici afirmaron: 'Este es un año donde hemos empezado a trabajar fuertemente en el sector de las empresas provinciales de telecomunicaciones, tanto en proyectos de redes FTTH como así también en redes de transporte por fibra óptica'.

Además, por primera vez una capacitación arancelada dentro de Caper.



Getterson, siempre junto a Panasonic

Como todos los años **Panasonic**, una de las principales marcas de la industria, está presente en Caper, de la mano de su distribuidor local **Getterson**, que este año además de apoyar a la marca japonesa estará presentando algunas de las soluciones de video que la empresa está extendiendo al mercado Broadcast.



Eduardo Lacerra, de Getterson y Adrian Corna, de Panasonic

Eduardo Lacerra, gerente de ventas de Getterson, destacó el nuevo set de productos que se podrán ver en la muestra: 'Estaremos con todos los últimos lanzamientos de la marca, desde las cámaras de estudio 4K, la AK-VC3000 y la HC 5000 que se destaca por tener 4x, hasta las cámaras 4K AG DVC 200 y la UX 180, pasando por las HD P2 y Px270 y en cine la Varicam y la EVA 1'.

'Será una muestra interesante donde se podrá ver la versatilidad de la cámara, queremos destacar no sólo la calidad de la imagen por la que ya es reconocida la empresa, sino también la capacidad de conectarse y trabajar en campo de forma eficiente', afirmó.



LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS



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

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, Gerente Comercial
hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531
Contacto Publicidad: Gabriela Cirigliano, Jefa Ventas Publicidad Pantalla y Digital
gcirigliano@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.



KVM profesional

Para eventos broadcast, post-producción y deportes en vivo

El sistema KVM Draco tera es un sistema modular de tamaño empresarial de alto rendimiento para la distribución completa de señales de video, audio y datos de alta definición sobre par de cobre trenzado, fibra multimodo o fibra monomodo. Cada trama se puede configurar como un conmutador bidireccional HD-KVM para video y datos o como conmutador de enrutamiento de video de alta definición para DVI, HDMI, Display Port y VGA. Otras señales de video de alta definición como HD-SDI, 3G-SDI y USB 3.0 son compatibles con las tarjetas de E/S de alta velocidad UNI-IO opcionales.

4K de doble cabezal

www.ihseusa.com | info@ihseusa.com

ihse. USA

VideoSwitch realizará seminario sobre TDT

El 23 de octubre en el Faena Hotel

El 23 de octubre, VideoSwitch realizará una jornada de capacitación sobre ISDB-T, titulada “El desafío de la integración y medición en la TDT”, que tendrá lugar en el Centro Costa Salguero de la Ciudad de Buenos Aires.



Roberto Maury, Socio Gerente y fundador de VideoSwitch; Marcelo Indarramendi, Development Engineering Manager; junto a Bruno Tariant, Director de Ventas para Latinoamérica de Test Tree, estarán a cargo de las capacitaciones. La jornada comprende contenido teórico y práctico.

El equipo de VideoSwitch, integrado por



Nuevo seminario sobre ISDB-T

La empresa apunta a proveer los conocimientos básicos que permitan comprender la cadena de transmisión de un sistema de televisión digital terrestre en norma ISDB-Tb, así como presentar los distintos equipos que componen una estación de televisión digital y mostrar la función que cumple cada uno. Fundamentarán los conceptos vistos con demostraciones prácticas, realizando mediciones reales.

En primer lugar, se avanzará en una introducción a la TDT, donde se explicarán los conceptos teóricos básicos, destacando las diferencias con los sistemas analógicos. Se explicará el protocolo MPEG Transport Stream y se describirá a nivel conceptual los bloques que componen una estación de TV Digital y ejemplos de estaciones reales.

Más tarde, se profundizará en el tema de codificación, con conceptos como video H.264 y audio en HE-AAC según los requerimientos de la norma ISDB-Tb. Se avanzará con el análisis de los parámetros que se pueden configurar en un Encoder y el efecto de cada uno de ellos en la señal y se hará una demostración de las mediciones de calidad de un Encoder y realización de mediciones prácticas.

También, se hablará de multiplexación: configuración del multiplexor; presentación del BTS como elemento fundamental en los sistemas ISDB-Tb; mediciones y comprobación de los parámetros configurados.

Y por último, el seminario tratará de modulación y transmisión con el BTS como vínculo indispensable entre el multiplexor y el modulador. También se verá el tema de COFDM, parámetros de modulación, características de la señal; y se explicará el diagrama en bloques de la etapa de modulación y transmisión.

¿ESTÁ BUSCANDO UN CODEC IP PARA TRANSMISIÓN EN VIVO A TRAVÉS DE INTERNET?

LANZAMIENTO
CONTÁCTENOS Y CONOZCA LOS NUEVOS
ACCESS NX, OPAL y BRIC LINK 2.

1-800-237-1776
www.comrex.com

COMREX
BROADCAST RELIABLE

Hispasat Satellite Innovation Days llega a Buenos Aires

El 23 de octubre en el Faena Hotel

El 23 de octubre se realizará por primera vez en Buenos Aires el **Hispasat Satellite Innovation Days**, en su sexto destino después de recorrer varias ciudades para compartir las últimas tendencias del mercado satelital.

El evento organizado por Hispasat ya se realizó en Rabat, Milán, Ciudad de México y Río de Janeiro. El 4 de septiembre tendrá lugar en Bogotá, y luego el último del año en el Faena Hotel de Buenos Aires.

Participarán personalidades muy relevantes del sector satelital, audiovisual y de las telecomunicaciones. Además, este año se incorporan nuevas temáticas y formatos que permitirán a los asistentes compartir su perspectiva sobre el sector y debatir sobre el futuro de la industria.

Los temas a desarrollar son:

-High Throughput Satellites (HTS) como

catalizadores del crecimiento en el mercado satelital.

-Conectar a los no conectados: el reto de la industria satelital de llevar conectividad al 100% de la población.

-El satélite en el ecosistema 4G y el futuro 5G: nuevos retos para los servicios de backhaul vía satélite.

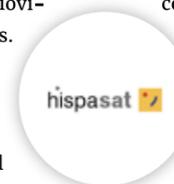
-El boom del acceso a Internet por satélite en el mercado residencial.

-El rol del satélite en la distribución de contenidos multimedia en el entorno: cómo, dónde y cuándo quiera.

-Antenas planas: abriendo nuevas verticales para el sector satelital.

-Por tierra, mar y aire: nuevos desafíos de la conectividad en movilidad.

-Evolución de las plataformas de distribución y contribución de vídeo vía satélite.



Sergio Chaves, Director de Negocios Sudamérica (Hispsat) / Hispasat



Dielectric[®]
Trusted for Decades. Ready for Tomorrow.
www.dielectric.com

Facebook: /Dielectric1942
LinkedIn: /Company/Dielectric-LLC
Twitter: /Dielectric_LLC
Instagram: /dielectric.llc

Toolbox, fuerte apuesta en CAPER Show

Con una importante participación en el stand K-06 del Pabellón 5, **Toolbox** es sponsor oficial de Caper Show donde presenta sus soluciones tecnológicas para OTT, entre las que se destacan la nueva *OTT Solution*, que combina las mejores funcionalidades de cada una de sus soluciones ofreciendo a sus clientes la posibilidad de llegar a sus usuarios con contenido en múltiples pantallas a través de internet con una experiencia superadora.

El miércoles 24 a las 15:30 Toolbox presenta sus soluciones *Mirror* y *Live Channels* en un workshop técnico a cargo de **Leo Masri**, Chief Information Officer y **Diego Vidal**, Software Architect.

La primera es la solución que permite mejorar la experiencia de los usuarios y acelerar los tiempos de carga del contenido a través de un CDN federado (un Content Delivery Network instalado en la base del operador o proveedor de contenido). 'Está preparada para alojar contenido estratégico: puede cachear por ejemplo las series o películas más vistas o almacenar los próximos estrenos en el CDN Local soportando las altas cargas durante sus primeros días. El almacenamiento local es la tecnología utilizada por los líderes del mercado para reducir la latencia de reproducción y lograr la excelencia en la performance de sus plataformas', explicó Masri.

La segunda es una solución desarrollada por Toolbox para la transmisión de contenido en vivo y en directo en plataformas digitales.

'Una tecnología indispensable para llegar a los suscriptores en tiempo real a través de múltiples pantallas. La solución capta las señales de los eventos mientras están sucediendo y los reproduce directamente desde el origen. Utiliza un proceso exclusivo para su transmisión garantizando el éxito del servicio con la mejor calidad de imagen y la menor latencia del mercado', añadió Vidal.

El mes pasado, Toolbox participó como expositor en Jornadas Internacionales, donde tuvo un éxito de presencia y volumen de negocios, con asistencia de todos sus ejecutivos clave. Fueron más de 40 reuniones en los dos días de mercado.

Sus encuentros con los players de la región se llevaron adelante en un stand propio, muy bien ubicado al ingresar a la exposición comercial de Jornadas Internacionales en el Hilton de Buenos Aires donde Toolbox, y contó con la presencia de sus fundadores **Mauro Peluso** y **Luciano Cavalieri**.

Además participaron del evento **Matías Lassalle**, Regional Sales Manager, junto a los ejecutivos **Ignacio Guido** y **Pablo Mancuso**, quien representa a la compañía en México, el Caribe y USA y visitó el país especialmente para las Jornadas de ATVC.



Luciano Cavalieri, CEO de Toolbox, junto al equipo de Toolbox en Jornadas

Además del buen presente de la compañía en Latinoamérica, con acuerdos cerrados en toda la región, es importante remarcar la continuación de la estrategia de regionalización que inició en Uruguay el año pasado y que sigue en USA este año, con el fuerte empuje de Peluso, radicado desde hace unos meses en la Florida.

'La internacionalización de Toolbox es un objetivo claro de este y los próximos años. Ya nos hemos consolidado en Latinoamérica y ahora apuntamos al mercado de USA abriendo oficinas en Miami para atender localmente, un gran paso para avanzar con nuestra estrategia comercial', aseveró a Prensario.

Al mismo tiempo Lassalle y Mancuso se están ocupando especialmente de otros dos territorios importantes: Brasil, donde Toolbox ha participado en SET y organizado varios viajes de negocio; y Asia Pacífico, donde la empresa ha participado en algunos encuentros. 'Próximamente estaremos asistiendo al *Asia Video Summit*. Asia Pacífico es una región clave para nuestro crecimiento global', completó Lassalle.

Antenas Novus comenzó a exportar a Perú

'En el área de FM realizamos un conjunto de Yagis de alta potencia para una radio de Mendoza que necesitaba un diagrama especial con determinadas áreas de cobertura y varios sistemas de Yagis para la emisora de la ruta 2. También homologamos las antenas en Perú, ya que comenzamos a exportar a ese país. Trabajamos mucho con la implementación de la red FTTH en General San Martín, Carboni,



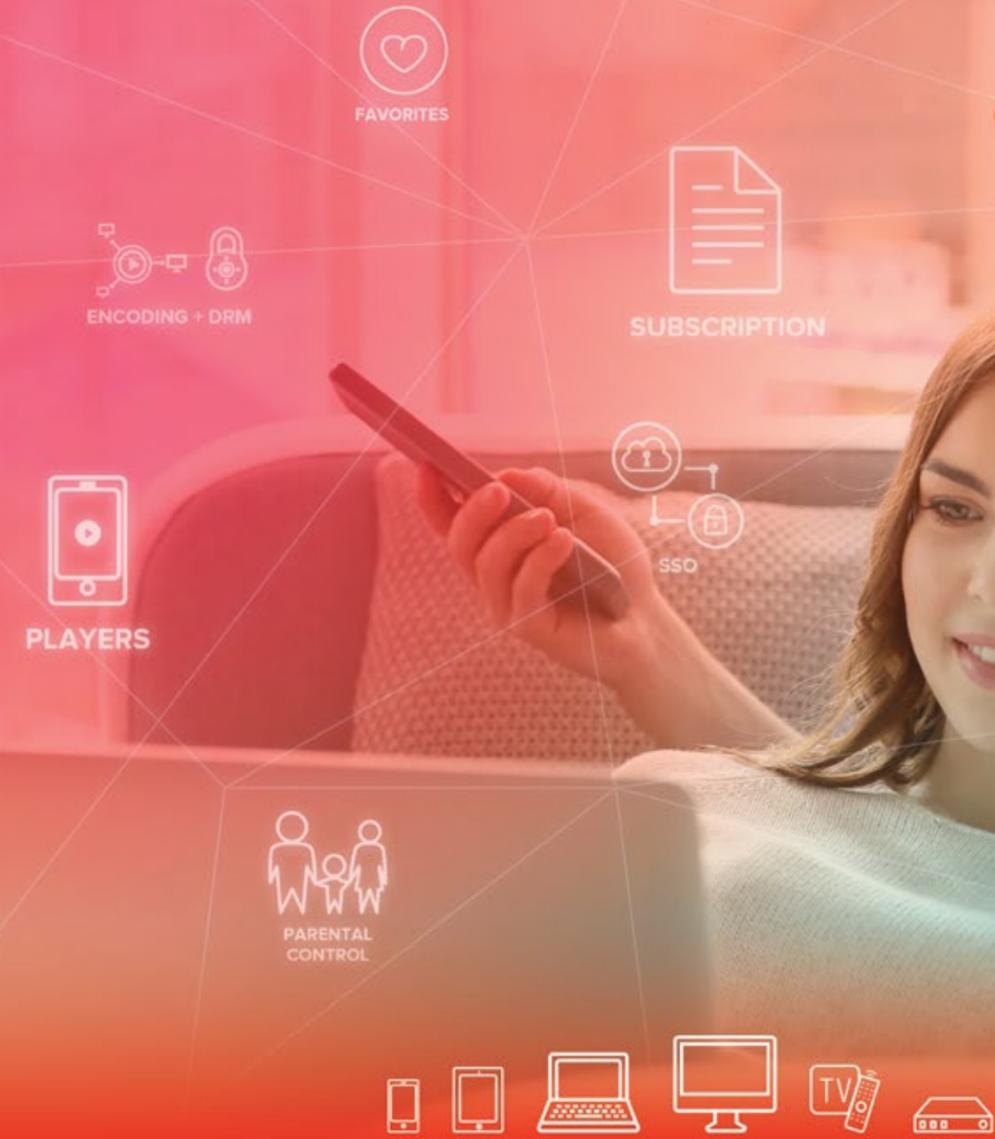
Tucumán y Merlo', resumió **Gabrie-la Pantaleo**, de **Antenas Novus**, que estará en Caper.

'En Caper estaremos ofreciendo dos soluciones para las nuevas necesidades del mercado. Por un lado tendremos un transmisor de TV digital completo, modulador, encoder, mux con una antena tipo panel plano de banda ancha. Y en otro rack tendremos todo el equipamiento de cabecera para

redes FTTH, transmisor óptico, EDFA y OLT. Hace varios años que venimos trabajando este equipamiento de origen alemán de **BK-TEL**'.

'También estaremos mostrando alternativas de antenas para FM, especialmente de potencias mayores a 10 kW. Tenemos modelos de banda ancha para usar con combinadores y también otras antenas que son de frecuencia modificable', resumió Pantaleo.

toolbox



LEADERS IN THE DEVELOPMENT OF OTT SOLUTIONS

CAPER 2018

EXPO OCT 24 -26 BOOTH K-06, PAVILION 5
WORKSHOP OCT 24 AT 3:30 HS, AUDITORY 3, PAVILION 5

toolboxtve.com



IBC 2018: Servicios multiplataforma y tecnología en la nube

Fuerte presencia latinoamericana en la feria de Ámsterdam

Del 13 al 18 de septiembre, se realizó una nueva edición de la IBC en el Centro de Convenciones RAI Ámsterdam. Es la principal feria mundial que, a diferencia de la NAB que es más broadcast, presenta una propuesta integrada con la tecnología para distribución de video. Esto la potencia ahora con los diferentes sectores de la industria que conviven en esa función, como son TV paga, IPTV y OTT.

Keith Underwood, responsable de las conferencias de IBC, dijo en la inauguración que 'la diferenciación puede vencer a la escala'. Luego, se destacaron **Tim Davie**, CEO de **BBC Studios**, que dijo que la empresa está enfocada en contenido británico Premium y que el contenido broadcast es un jugador global 'big small'.

Por su parte, **Peter Salmon**, Chief Creating Officer de **Endemol Shine Group**, habló de cómo crear contenido para la nueva generación conectada. **Neal MOhan**, Chief Product Officer de **YouTube**, habló de experimentar el futuro del entretenimiento, y dijo que su core seguirá siendo la publicidad más allá del gran crecimiento de sus sistemas de suscripciones. Netflix dio una conferencia a cargo de María



Héctor Takamasa, de Onalur Paraguay, Alfonso Vázquez y Enrique Lask, de Teletel México, Jordi Uttiel y Roberto Druif, de VSN

Ferreras Y también la del *Nuevo capítulo del crecimiento de Netflix* que dará María Ferreras, de la parte de EMEA del OTT.

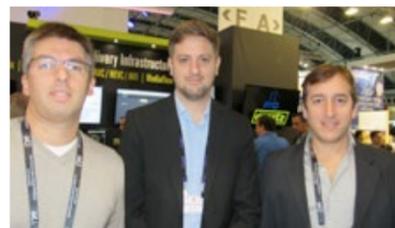
Concurrencia latina

La concurrencia de Latinoamérica suele ser menos masiva que la NAB, pero siempre es precisa en cuanto a la calidad de ejecutivos y de broadcasters, a la par de los mejores integradores, desde México a Argentina.

Esa certera presencia se potenció este año para seguir avanzando en ese desafío multiplataforma que fue central en la IBC. Y la competencia entre todas esas nuevas plataformas genera una gran demanda por contenido original que hay hoy en la industria y lo mismo en Latinoamérica, por lo que también es necesaria la compra de equipos más eficientes y con tecnología de 4K tanto en NAB como IBC.

Los grandes broadcasters están lanzando sus propias plataformas digitales como el caso de **TV Globo**, el **Grupo Televisa** con **Izzi Telecom** o **TV Record** de Brasil, con la recientemente lanzada **PlayPlus**. **José Marcelo Amaral**, de Record, dijo que tiene alianzas con **ESPN** o **Disney** pero no será sólo para sus propias librerías sino que está abierto a todos los OTTs que quieran ser parte.

Al igual que Record, Globo desarrolló un hybridcast, según confirmó **Raimundo Barros**; es también una forma de personalizar el contenido que viene en estas nuevas plataformas que buscan competir en definitiva con **Netflix** como cualquier OTT. Con esos



Maxi Cabrera, de Torneos; Fernando Mochulske, de BVS; y Pablo Mascitelli, de Torneos



Millicom con Mauro Bonomi, de Minerva y Lionardo Gioino, de Pontis

lanzamientos, los grandes broadcasters confluyen con las que también desarrollan los operadores de cable, entre muchos ejemplos pero a gran escala **Megacable** de México con **XView** o **Telecom/Cablevisión** en Argentina con **Flow**, que también están presentes aquí.

Otro cliente que volvió a sobresalir en Ámsterdam fue **Multimedios** de Monterrey de México con **Guillermo Franco** a la cabeza de un equipo de ocho ejecutivos, el que con su cadena nacional es uno de los principales clientes para muchos fabricantes.

También estuvo **Gabriel Basabe**, que acaba de ser promovido como nuevo VP Global Operations de todo el grupo **Turner**, y que está decidiendo directamente sobre **Chilevisión**, el **CDF** de Chile que acaba de comprar, la operación en Brasil y en Argentina dos proyectos importantes de orden internacional.

Finalmente, **Mario Sepúlveda** de **TVN** de Chile adelantó que el canal abrió su área de servicios de playout y transporte de señales para aprovechar su estructura y reducir costos. Su telepuerto incluso tiene proyección internacional.

TECSYS DESARROLLA SOLUCIONES ÚNICAS EN ISDB-T

TECSYS presenta el TS8200, receptor decodificador de señales digitales en H264 estándar de alta definición (HD), de definición estándar (SD), con aplicación profesional para la recepción digital terrestre ISDB-T.

Este producto combina una alta fiabilidad, robustez y opera como Remux Lite, que recibe la señal UHF digital y convierte ISDBT en un BTS (Broadcast Transport Stream) que alimenta otro transmisor digital con la reasignación de funciones NIT y el canal virtual.

Tiene una salida CVBS para alimentación de un transmisor analógico. Este decodificador se puede utilizar para Head End de TV por cable, recibiendo una señal UHF digital adicionando de la señal HD de la estación deseada.

Todas estas características se muestran en una interfaz web intuitiva de fácil operación y monitorización SNMP.



TS8200 ISDBT | HDS RMX



Francesco Di Ambroggio, Gianfranco Dazzarolla y Mario Sepúlveda, de TVN Chile



Los equipos de Encompass y Disney juntos





Mauricio Vasconcellos de TV Globo, Guilherme Silva de Glookast y Julio Mario Lima de TV Globo



Marcelo Manque de Mega Chile, Humberto Sarabia de Ross y Saúl Ureta, también de Mega



Claudio Borgo de Claro Brasil y Fillipe Torsani de Verimatrix



Chela y Juan Carlos Carrillo de Cideocam Venezuela, el Ing. Paulo Romero de Telesur y Juan Valcarcel y Jordi Uttiel de VSN



Carmen Piña y José Manuel Roldán de Sapec



Manuel de la Serna de Teradek con Moncada de España



Clive Mumby de Shotoku y Eduardo BAyo de Artear



Carmen González y Penny Hill de ABS



Edel García de Roots



El stand de Octopus



Federico Miniussi de Contentwise



Todo el equipo de Mirada



Gabriel Berger y Mannie Rojas



Karl Misting de Tivo



Gianfranco Camacho, Joe Frago y Jorge Camacho



James Eddershaw de Shotoku



Brian Hopman de AP



Gsertel



Rob Arnold de Omnitek



Migue Churruca de Brainstorm



Gilbert y Ken de Enco



Oscar Matta de Rymsa y Ricardo Jiménez de R&S



José y Daniel Cadavieco



15 años
TecnoRed

REDES DE FIBRA ÓPTICA
AL HOGAR
PARA CIUDADES INTELIGENTES

¡ CONCRETE SUS PROYECTOS CON TECNORED !

Argentina - Córdoba
 ● Av. Circunvalación Agustín Tosco Noroeste 980
 ✉ info@tecnoredsa.com.ar
 ☎ +54 351 569 3003
 🌐 www.tecnoredsa.com.ar

Chile - Santiago
 ● Doctor Manuel Barros Borgoño 71 of. 806 Providencia
 ✉ ventas@tecnoredsa.cl
 ☎ +56 2 2246 3291
 🌐 www.tecnoredsa.cl

Intelsat: Dos nuevos satélites para una red global

‘Queremos facilitar la vida a los clientes y vamos a los servicios gestionados para que los clientes se ocupen de su core y nosotros del resto de manera eficiente y escalable’, dijo **Juan Pablo Cofiño**, que desde hace cinco meses se desempeña como VP de Ventas Regional para Latinoamérica en **Intelsat**.

‘Veo que tenemos un gran posicionamiento como líder global en comunicaciones satelitales. Somos una empresa con nombre conocido y sinónimo de éxito, con una flota de satélites amplia con **Banda C** y **Banda Ku**. En Latinoamérica ya tenemos una cartera amplia en broadband y media con operadores de telefonía móvil, gobiernos y cableras, junto a un capital humano de muchos años’, agregó.



En el marco de IBC, Juan Pablo Cofiño compartió algunos anuncios. ‘Estamos lanzando dos satélites en septiembre; el 38 y 35, que no cubren Latinoamérica pero permiten consolidar la distribución de los contenidos latinos a todo el mundo. Con el último de la flota, **Epic 35 HTS**, completamos la primera red global satelital de alta eficiencia, que es una red híbrida de Intelsat 1 de fibra, satélite y telepuertos’, remarcó.

‘En segundo lugar, tenemos la ampliación de servicios con **Televisa** para la distribución de sus señales de TV paga en Europa, con todo el servicio gestionado por Intelsat y el mayor valor al cliente’.

En tercer lugar, anunció: ‘Respecto a las cuatro comunidades de Latinoamérica,



Juan Pablo Cofiño

ya están bien armados 11, 21 y 34, y ahora estamos fortaleciendo el 14 con buena penetración incluso en Brasil. Para avalar esto último, hicimos una demostración de 8K para el Mundial, con **TV Globo** y **NTT**, con juegos en vivo desde diferentes ciudades’.

Finalmente **CellSat**, una alianza con **Dejero**, es una red combinada entre satélite y celular. Permite al broadcaster, cuando hay degradación de la señal, mantener la calidad.

Nagra: Inteligentemente Digital

Siguen desarrollos como el relanzamiento de la marca **Nagra** como paraguas y fortaleza además de todos sus productos, junto al slogan, Inteligentemente Digital. Esto habla de transformar las redes pero con igual inversión en seguridad en la nube como en la experiencia del usuario, con el foco no puesto en si es una servicio de banda ancha o satélite, sino en la experiencia del usuario con mucha más personalización.



Empieza a incorporar además, nuevos niveles de desarrollo en deportes, con más data y AI con mayor información para advertising, al punto de que la caja puede no estar conectada a Internet pero si funcionar con Inteligencia Artificial. Tiene partners como **Google** y **AndroidTV** y ya trabaja con las plataformas para hacerles aumentar el ARPU en un 10%, frente a la competencia de los OTTs y la piratería.



Simon Trudelle



Rohit Mehra, Tina Merete y José Alcocer

Aspera: Caso de éxito de streaming con el Mundial de Rusia

Tod Kelly, responsable de marketing de **Aspera**, destacó que en el mercado de storage de media la marca mantiene su nombre más allá de aprovechar al IBM, especialmente en los productos. También remarcó el foco en tres áreas como son el streaming y desarrollo de producciones remotas como hizo en la pasada Copa del Mundo, con los 64 partidos para broadcasters de EE.UU.,



con un workflow de streaming con transfer on demand.

La segunda área es la migración de los clientes a la nube, ya con la segunda generación de productos y distribución de contenidos en download y upload con un gran partner como **Microsoft** y todas las posibilidades de sus aplicaciones con acceso para todos los usuarios.



Todd Kelly

Y en tercer lugar, la parte de core platforms, con diferencias frente a toda competencia en la manera de encriptar los datos, y cuarto justamente el Transporte y control de datos con High Speed Platforms.



SUMITOMO ELECTRIC

GAMA COMPLETA DE CABLES ÓPTICOS

SUMITOMO ELECTRIC DESARROLLA Y FABRICA FIBRAS Y CABLES ÓPTICOS PARA TELECOMUNICACIONES DESDE 1974

CABLES ÓPTICOS DE LARGO ALCANCE, TRONCALES Y DE DISTRIBUCIÓN AUTOSOPORTADOS Y PARA USO SUBTERRÁNEO DESDE 6 HASTA 288 FIBRAS

CABLES Y ACCESORIOS PARA FTTH

CABLES DE DROP ÓPTICO DE EXTERIOR Y LOW FRICTION

CONECTORES ÓPTICOS DE MONTAJE EN CAMPO

CAJAS ESTANCAS DE DISTRIBUCIÓN ÓPTICA TIPO DOMO PARA SPLITTEO Y EMPALMES

CAJAS TERMINALES CONECTORIZADAS PARA FTTH

| STOCK PERMANENTE |

BCD[®]
Innovación & Tecnología

3 DE FEBRERO 312
S2000BKH ROSARIO, STA FE. ARG.
TEL. +54 341 425 0040
INFO@BCD.COM.AR

HTTP://
BCD.COM.AR

AWS Elemental: Éxito con Globosat en Brasil y Antel en Uruguay

Sergio Silva, Gerente de Ventas para Latinoamérica de **AWS Elemental**, destacó en IBC su apuesta a la 'optimización y monetización, que en definitiva es más dinero. En Elemental y Amazon estamos interesados que nuestros clientes ganen dinero', afirmó.

Y para eso tiene nuevas iniciativas. El **QVBR Quality Define Variable Bitrate** para encoding, es la optimización de la compresión para que, sin quebrar los estándares, se pueda reducir el ancho de banda hasta un 50% sin reducir calidad en el encoder, disminuyendo el consumo de CDN en almacenamiento.

El segundo es **CMAF** para distribución OTT, que igualmente optimiza el costo y puede utilizar **MPEG4** y **HEVC**, casi sin costo adicional. Aplica así también para OTT o varios streams con un formato simple para la baja de hasta el 50% del ancho de banda.

En tercer lugar, la monetización con **Content-Aware Ad Insertion** con detección de imagen,



objetos y de escenas. Reconoce el video contextualmente y apoyan que la inserción de publicidad tenga una hiper personalización. No tiene comparación con lo que hay en el mercado, reconoce y comprende. Maximiza la calidad de la publicidad. Y en cuarto lugar la metadata automatizada con transcripción y traducción en el área de machine learning para simplificar los workflows. En **SkyNews** ha procesado el video y logró reconocer la lista de invitados de un evento.

Remarcó Sergio: 'El cielo es el límite, así los clientes pueden definir sus prioridades de lo que quieren que la tecnología haga, y esto no sólo **Elemental** sino **Amazon** en un todo. Se trata de agregarle valor al video, tener modelos interesantes para que el broadcast no pierda contra modelos no determinados todavía como viables'.

Casos de éxito



Los tres CTOs de Globo, Raimundo Barros, Roberto Primo (Globosat) y Vanderley Baccalá (Globo.com), con Sergio Silva de Elemental

Junto con eso, destacó logros concretos en Latinoamérica. 'Ayudamos a **Globosat** y a **Antel** produciendo en 4K HDR. En Brasil se hizo con los televisores **Samsung**, y con **Antel** directamente para móviles en Uruguay, con la misma plataforma sólo cambió el dispositivo'.

Con **izzi** de **Televisa** también tiene un gran proyecto procesando sus señales en la nube de Amazon. Empezó en el mundial y sigue en Cloud para su servicio de OTT, pudiendo responder al mercado rápidamente y costo eficiente, permitiéndoles incrementar su core business.

Skyworth expande su oferta de productos en Latinoamérica

Víctor Méndez, gerente general de **Skyworth** en México, habló del presente del vendor de set-top-boxes calificado como el número 1 en el mundo. 'Tenemos desarrollos de FTTH en India, Sudáfrica, China y el resto de Asia por encima de 4 millones de ONTs y al mismo tiempo seguimos inter operando con las principales marcas y operadores del medio', comentó.



importando equipos para Android TV, FTTH y Connected Home, que es la nueva tendencia en tecnología para el hogar', agregó Méndez.

Sobre su lugar en la región, dijo: 'Prendemos expandir nuestra oferta de productos y soluciones. Además de las STBs, queremos extender el negocio con productos como cable módems, routers, IoT devices, cajas OTT y televisores con los más importantes proveedores de servicio de la región'.

El objetivo para el futuro es 'consolidar los mercados en México, Argentina y Brasil, así como seguir trabajando en la expansión en Centroamérica, El Caribe, Estados Unidos y Canadá', remarcó el gerente general de Skyworth.

Fábrica de la Casa Conectada

En la IBC, Víctor Méndez destacó que sus cajas son las más agnósticas de todas, al



Víctor Méndez y Michael Huang, de Skyworth en IBC

poder trabajar con todas las clases de CAS y chips para soportar **Netflix**, **Android TV** y lo que sea necesario.

El gran objetivo es ser la fábrica de la Connected Home, Casa Conectada, que no lo hace nadie. Esto moviendo a OTT las tradicionales de cable, DTH o IPTV a híbridas OTT o Pure OTT. También tiene grandes ventas para FTTH y están avanzando con celulares, tabletas y otros mini dispositivos en este mismo objetivo.



SISTEMAS DE TELEMETRÍA Y CONTROL REMOTO

EXPERIENCIA PRESENTE EN LOS SITIOS MAS REMOTOS DE RECEPCIÓN Y TRANSMISIÓN DE SEÑALES DE TV Y RADIO. TSDA ES GARANTÍA DE CALIDAD Y CONFIABILIDAD EN LA GESTIÓN, MONITOREO Y CONTROL REMOTO!



HORUS NMS

- Software de Gestión y Control Remoto;
- Configuración y Operación intuitiva;
- APP integrado;
- Posibilidad de instalación en Cloud;
- Integración con Google Maps y creación de pantallas personalizadas



UNIDADES REMOTAS FLEX

- Varios equipos concentrados en un solo;
- SNMP, MODBUS y GPIO para integración con cualquier equipo y sensores;
- Modem GSM integrado;
- Función SCRIPT para automatización;
- Función "tunneling IP"



SMART METER

- Medición y control de energía eléctrica en tiempo real y acumulativa;
- Medición de 33 parámetros como voltaje, corriente, potencia activa, potencia reactiva, factor de potencia, frecuencia y otros;
- Alta precisión de medidas y "data logger" hasta 60 días de las informaciones



SNMP SENSORS

- Completa línea para atender cualquier necesidad en sitios de Broadcasting
- Integración con SNMP
- NOVEDAD - FM Receiver y Audio Detector para escuchar el audio transmitido por su radio de cualquier lugar con su teléfono móvil



Dalet: Crecimiento y casos de éxito en Latinoamérica

En el marco de IBC, **Dalet** realizó el *Dalet Pulse!* en The Colleague Hotel, destacando que la compañía ha crecido en Latinoamérica con **Mario Ruiz** como nuevo Business Developer. Además, tuvo una gran presencia en SET en Brasil y tiene nuevos distribuidores como lo que se verá en Caper con **OM System**.



Arnaud Elncave, VP de Marketing de Dalet, remarcó el 223% de crecimiento en los últimos diez años y las alianzas con Adobe, AWS Elemental, Quantum y Dell ENC. En particular, remarcó dos nuevas soluciones, el *Galaxy Five* como upgrade de su solución de noticias más inteligente, ágil y social, además

de hybrid cloud.

Se mencionó el caso de éxito de **Euronews**.

Además, el *Dalet OnePlay* como su nuevo producto de producción de estudio, que mejora la flexibilidad, la experiencia de usuario, el control de herramientas y de las redes sociales. Puede ser parte del *Galaxy Five*.

Agregó que lo que sigue diferenciando a Dalet es que permite más usos en una sola plataforma, hacer diferentes capturas para diferentes contenidos, y que cuanto más se produce más se distribuye por sus cualidades de MAM y ahora el *Galaxy Five*. Su gran especialidad es en News, donde tiene un 100% de



Julien Decaix y Arnaud Elncave, de Dalet, en The Colleague Hotel, de Ámsterdam

market share en países como Francia o Italia en este sector, luego en series y documentales y en tercer lugar deportes.

Para nuestra región está muy contento por los grandes negocios con **Fox Sports Latin America**, **Globo**, **Mega** de Chile, **CDF** y **Telefe**, entre otros, y de allí la expansión en la región.

EditShare presentó el QScan

Diego Buenaño ya lleva cinco años trabajando en la región junto a **EditShare**, una marca exitosa y reconocida a nivel mundial pero que nunca había tenido un trabajo constante y progresivo en nuestra región. Estuvo yendo a todos los eventos internacionales y ahora ya tiene sistemas instalados en Argentina, Chile, Brasil, Perú, Ecuador, Colombia, México y Costa Rica.



De las ventas más recientes destacó a la **Red Evangelista** de Curitiba, al nuevo **Quiero TV** de Guadalajara, **Candiani** en CDMX, **La República** en Perú y **Caracol** en Colombia, entre otros. Este año tiene no menos de un 60% de crecimiento respecto del año pasado.

EditShare está promoviendo el *QScan* (Quality Automatized Control). 'La competencia puede tener una parte, pero no



Diego Buenaño, en IBC

todo', afirmó. Tiene la idea de hacer varios road shows por diferentes países, pero ahora estará en Caper con **Carbi**, con el que hace un buen trabajo conjunto.

SeaChange: Del rebranding a la experiencia del usuario

Kurt Michel y **Fernando Graziano**, de **SeaChange**, destacaron el importante trabajo de rebranding de sus productos para enfocarse en las soluciones que los clientes necesitan y la experiencia del usuario personalizada.



Dijeron que la empresa está en el camino adecuado con soluciones económicas, dando confiabilidad al usuario y al propio cableoperador sobre el camino que se recorre. SeaChange apuesta desde hace mucho al VOD y Ad Insertion, y

conoce totalmente el ecosistema de consumo con foco en la experiencia de consumo personal. Todo eso se ve en el rebranding del portfolio de soluciones.

Kurt Michel remarcó sus distintos flujos de trabajo, *cFlows*, para trabajar con el operador y service provider donde cada uno crea su primetime y genera el flow personal.

Allí apunta el *cContent*, *cBridge*, *cAds*, *cViews*, trabajando con metadata personalizando todas las funciones.



Fernando Graziano y Kurt Michel

20 años

red Intercable

2018

evolución

competitividad

innovación

trabajo

ecosistema empresarial

desarrollo

sinergia

servicios

soluciones

infraestructura

rentabilidad

inversión

560 localidades

270 pymes

1998

Aja Systems: Posición sólida en la región

Bryce Button, Product Marketing Manager de Aja Systems, estuvo en la IBC donde destacó la posición en Latinoamérica de la marca, que es sólida y tiene buen nivel de ventas. Esto, pese a lo que es conocido que ocurre en Brasil con la política o en otros países como Argentina con la devaluación de la moneda local.



Button explicó que se están vendiendo también los productos más grandes, pese a que los pequeños son siempre los que más

salen. Eso quiere decir que los clientes están haciendo inversiones, y lo hacen gastando en 4K y mirando al IP. En esas áreas, Aja presentó nuevos productos en la IBC, tanto en 4K, HDR como IP, y tiene en consideración para sus productos las alianzas y homologaciones con Amazon, Netflix y los nuevos canales de televisión sean de cable, TV u OTT.

Después de participar en el gran show de Ámsterdam, Bryce Button confirmó la pre-



Bryce Button en la IBC

sencia de la marca en Tecnotelevisión&Radio de Colombia, y ahora estará en Caper de Buenos Aires.

ChyronHego presenta el Live Compositor

Aldo Campisi, de ChyronHego, remarcó la presencia de ejecutivos clave en la IBC, y dijo que viene viendo una tendencia en la industria a nivel mundial y en América Latina también: 'Los clientes buscan mayor eficiencia, trabajo de forma remota, multiplataforma y multitarget, con eficiencia y tecnología', afirmó.



'Como empresa, en ChyronHego hace tres o cuatro años que vemos eso y cubrir esa necesidad es lo importante', agregó. Como novedad de IBC, destacó la unión del Live Compositor con el Live Assist Panel, hardware y la interfaz que ayudará a hacer muchas transformaciones en nuestra industria.



Aldo Campisi, de ChyronHego, y Francisco Valencia, de EPTV Brasil

Quantum se posiciona en la industria de contenidos

En la IBC, Jason Coari y Marcelo Gasull de Quantum, que afirmaron que la marca está bien posicionada en la industria del contenido para media y que, como muchos clientes de la región están produciendo cada vez más contenido, se necesitan cada vez más de sus servicios, principal-



mente el de storage. El workflow de Quantum se destaca por su flexibilidad, donde el cliente elige qué hacer, performance y capacidad. Tiene partners importantes en México, Brasil y Colombia, entre otros mercados, pero siempre están dispuestos a sumar nuevos.



Jason Coari y Marcelo Gasull, de Quantum

Egatel: Acuerdos en Argentina y Venezuela

Javier Taibo y José Mariño de Egatel destacaron algunos buenos acuerdos en países de Latinoamérica. Así, sobresalió el realizado en el emblemático edificio Alas de Buenos Aires, donde se instaló un transmisor de 7KW, dentro de un pedido y proyecto de Arsat para la renovación de sus equipos.



Colombia el CNF, consorcio que agrupa a RCN y Caracol, que involucra 144 transmisores de 200W y una configuración personalizada del rack para que sea plug & play. Consideraron que ya son las fases finales de la TDT en Colombia.

Mencionaron que todavía esperan seguir creciendo con algunos proyectos en Chile y Centroamérica.



Javier Taibo y José Mariño



Hay demasiadas publicidades en todos los medios con los que interactuamos.

A veces nos saturan tanto que no logramos llegar a concentrarnos en la información que deseamos. Es una especie de selva donde gana el que más ruido hace. Sólo que no es precisamente ruido lo

interlink.com.ar

No queríamos hacer una publicidad pura y dura, sino una declaración de amor a la libertad de acceso.

que necesitamos como consumidores de información, o clientes de Internet. Todo lo contrario. Existen mejores oportunidades de creación de valor en ofrecer neutralidad de la red y calidad de acceso, para permitir que cada uno encuentre lo que necesita, sin más cuestiones en el medio. Por esto en Interlink nuestra misión es conectar emociones. Facilitamos la creación y la constante mejora de redes de Internet para que más gente acceda a comunicarse libremente.

Visitenos en
CAPERSHOW 2018
24, 25 y 26 de Octubre
Stand E39

ESPACIO PUBLICITARIO

Clearcom



Simon Browne

Clearcom tuvo buena presencia en IBC y desarrolló todas sus *V-Series* con IP y aplicaciones móviles, madurando mucho el contenido que venía de la NAB. Dijo **Simon Browne**, VP of Product Management, que sigue todo lo que es la tendencia a IP, con todas sus *Matrix Solutions Panels*, pero también sigue construyendo soluciones para SDI.

Deluxe



Ramón Martos y Mandeep Sehmi

Ramón Martos de **Deluxe** destacó como se incrementó la presencia en Latinoamérica, empresa con sede en Los Angeles y 7000 empleados que es proveedor de **Netflix** y otros grandes protagonistas como **HBO** o **NatGeo**, hasta otros grandes como **Univisión**. Hacen todo el procesamiento del contenido desde el subtítulo y archiving a la metadata, para hacer luego la distribución electrónica.

CueScript



Meghn Tyler y Mike Accardi

CueScript estuvo en IBC con su management software que aporta grandes facilidades para complementar sus tele prompts, para controlar todas las funciones y transporte de archivos. Vale destacar que en Latinoamérica tiene como clientes a **Televisa** de México, donde cuenta con la representación de **Excelencia**, y **Globo** en Brasil, donde trabaja con **Phase**.

Phabrix



Martin Mulligan y Kimberley Chaplin

Martin Mulligan, de **Phabrix**, destacó el desempeño que tuvo la marca en Brasil tras SET, donde fue representada por **Phase**, como lo es por **Videobit** en Argentina y **Escape** en México. De sus productos, remarcó el analizador **SEMPTE ST 2110** que trabaja IP y con cloud. Trabaja con IP, SDI y HDR permitiendo una monetización inteligente y analizador de cuatro canales. También mencionó el nuevo **Qx12UHD** que es híbrido para la medición de video en 4K, que tiene muchas mejoras respecto del Qx.

Facilis



James McKenna

Facilis tiene un convenio de representación con CIS en Brasil y resellers en otros mercados como México, buscando ampliar sus negocios de storage en Latinoamérica. Según dicen, apuntan a hacer todo fácil y a hacer una infraestructura IP Plug & Play, destacó el VP Marketing & Sales **James McKenna**.

Riedel



Fredy Litowsky, de Alliance, con Ángel González España, de Riedel, y Mauricio Belonio

Ángel González España, de **Riedel**, destacó el crecimiento en la región y adelantó que estará en Caper tras una muy buena serie de presencias con stands en las expos y con road shows. Tiene nuevas funciones de sus devices como los Microns con routers híbridos dentro de su plataforma de distribución.

Cooke



Les Zellan

Les Zellan, de **Cooke Optics**, destacó la mayor visibilidad que tiene la empresa con sus lentes en la región con participación en los diferentes shows como fueron los de México o Brasil. También le va bien en Colombia, en Argentina, Chile y Uruguay.

Vislink



Andrew Larsen y John Payne

Vislink destacó la nueva tecnología que implica el sistema de transmisión HCAM wireless que permite a la marca aventajar a la competencia con flexibilidad para montarse en las cámaras 4K, según dijo **Andrew Larsen**. Además, tiene nuevos productos **TwoWay** que ya están disponibles en Europa y llegará a Latinoamérica en la NAB.

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales Cables de Fibra Óptica

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

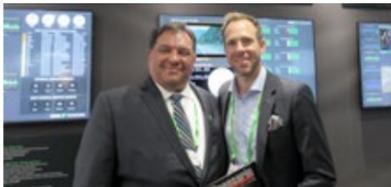


Fábrica y Oficinas:
Domingo French 831 - Villa Martelli
Pcia. de Buenos Aires - Argentina
Tel.: +54 11 4709 6650
ventas@wiretechsa.com.ar

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

www.wiretechsa.com.ar

Bridge



Tim Langridge y Emerson Pérez

Emerson Pérez, de **Bridge**, destacó el desempeño en la región y destacó una gran venta para el Cono Sur en **GTD** de Chile, que había comprado la telefónica **Telsur** y avanza como gran cliente. El estará presente en Caper y Expo SCTE.

Lawo



Ignacio González

Ignacio González de **Lawo** adelantó sus expectativas con proyectos con **SVC** de Argentina como con **ESPN**. Mencionó nuevos productos de la IBC como la plataforma de routing y procesamiento **V-Matrix** totalmente IP, y el trabajo de la tarjeta **Dante** para la consola-mixer de radio **Rubí** sumado al **UHD Network Core Engine**.

Interra Systems



Anupama Anantharaman

Anupama Anantharaman de **Interra Systems** destacó acuerdos con importantes broadcasters de la región. Esto con sus nuevos productos de reconocimiento de imágenes, que tienen funciones de advertising y monetización, pero también para captar imágenes de violencia.

Globecast



Timothy Jackson

Timothy Jackson, de **Globecast**, destacó la renovada apuesta que tiene en Latinoamérica al disponer de un director regional como **Neil Butterfield** en Miami y un importante acuerdo con **Intelsat 117 West** con una

buena pisada para movilizar el contenido en la región con el **Media Central**. Esto buscando especialmente nuevas cadenas que quieran virtualizar su distribución y tomando modelos **OPEX** y no **CAPEX** de aquí a algunos años.

Signiant



Jone Finegold

Jon Finegold de **Signiant**, presentó los productos de software y sus core workflows con mecanismos como el **File Acceleration** para transferencia de archivos hasta por **24MB** por segundo. Trabaja con

los formatos de **Microsoft**, **Amazon** o **Verizon**, no importa de quien sea la nube. La media crece y necesitan soft, al punto que los usuarios de **IBC** ya duplican a los de **NAB** en sus soluciones.

NCam: Realidad aumentada

NCam sigue avanzando en Latinoamérica de la mano de **Sergio Bourignon**, que lo presentó primero en **SET Brasil** y luego en **IBC**. Junto al CEO de la empresa, **Nic Hatch** destacó la importancia de la región entre las más emergentes, donde espera tener más visibilidad con sus soluciones de realidad

aumentada totalmente innovadores, entre los que presentaron el nuevo **Real Depth**.

NCam remarcó las ventas en **Televisa**, **Azteca**, **Grupo Imagen**, **Turner**, **Artear**, **Telefe**, **Globo**, **Globosat**, **Fox Sports**, esto tanto para opciones de deportes como de telenovelas.



Sergio Bourignon y Nic Hatch de NCam

Viaccess: Monetización y baja latencia

Viaccess apuesta al **IPTV** desde hace muchos años y ahora ya es una realidad, por lo que además está extendiendo su experiencia al **OTT** y con muchos nuevos servicios como el **data analytics**.

Según **Benoit Briussel**, **VP Sales Player**, se trata tanto de incrementar los ingresos

como de mantener los suscriptores en los sistemas de los clientes. **Viaccess** trabaja la monetización desde el principio del **OTT**, pero espera que para el 2020 esté totalmente maduro. Otro tema es la reducción de la latencia en **OTT**, que a veces es hasta de 30 segundos y con sus productos se reduce a 5.



Sergio Bourignon y Nic Hatch de NCam

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

Por Martin Junek

Provys: Camino a la publicidad programática

¿Con qué frecuencia tuvo el último asiento disponible en el avión debido a que su tarjeta de crédito se rechazó en el primer intento y su segundo intento no mostró más reservas disponibles?

Bueno, si usted es un administrador de anuncios publicitarios muy ocupado en una agencia de publicidad de alto nivel, querrá saber en tiempo real, el cambio en la disponibilidad de los espacios publicitarios en las principales cadenas broadcast. Por supuesto, no querrá que su equipo siga llamando o enviando un correo electrónico al departamento de ventas de las cadenas.

Afortunadamente, la tecnología del siglo 21 está ahora disponible para simplificar y mejorar la eficiencia de estos procesos para el beneficio de ambas partes. El software de ventas publicitarias para broadcasters ya es una realidad y permite a los gerentes en las agencias publicitarias monitorear y reservar espacios en bases constantemente actualizadas, totalmente online, sin la necesidad de comunicarse con el equipo de ventas publicitarias de la cadena.

Incluso más interesante, es el hecho de que este software puede ser personalizado para satisfacer las diferentes demandas de los broadcasters, televisión o radio, en términos de qué información desean dar a las agencias acreditadas. Un beneficio extra de este software es que ayuda a controlar los instintos predatorios del sector publicitario y reducir el número de almuerzos de negocios.

Entonces, ¿cuáles son los detalles específicos de este software innovador?

En primer lugar, la agencia publicitaria puede ver online el futuro mensaje que diga "Aviso a tiempo" con la matriz incluida, por ejemplo el nombre del programa, especificaciones del bloque de anuncios, ratings predictivos, disponibilidad de espacio y a veces, el precio. Depende totalmente de la emisora decidir qué información liberar.

En segundo lugar, la descripción general del espacio publicitario disponible permite

a los usuarios moldear campañas más sofisticadas en una fracción del tiempo requerido anteriormente. En tercer lugar, al reservar y confirmar las franjas horarias, las agencias pueden cargar el contenido del anuncio sin demora, directamente a los servidores de la estación emisora.

Entonces, el software de ventas publicitarias automáticamente maneja los procesos de flujo de trabajo requeridos para asegurar que este contenido esté en el lugar correcto en el servidor de playout, al momento indicado. Finalmente, una vez que el anuncio ha sido difundido, el software maneja la emisión de la factura y la colección posterior.

Desde 2010, la publicidad programática ha recibido muchas exageraciones con una referencia particular a su uso en Internet, pero el sentimiento general en esta industria es que la calidad ha sido sacrificada a expensas de la cantidad. En contraste, la investigación moderna en el sector de la radiodifusión revela cada vez mejor información sobre el perfil de visualización demográfica analizado según el tiempo de visualización, el contenido del programa, la edad y el género de los espectadores, etc.

Esto permite a los broadcasters combinar los atributos de este software de ventas publicitarias con las últimas estadísticas de visualización para recuperar la calidad en este aspecto, el más importante del negocio.

Daniel Komarek, Ad Sales Product Manager, Provys: 'Provys, desarrollador líder de soluciones de ventas publicitarias de última generación ha instalado exitosamente su software en numerosas estaciones de radiodifusión de Europa con un éxito particular



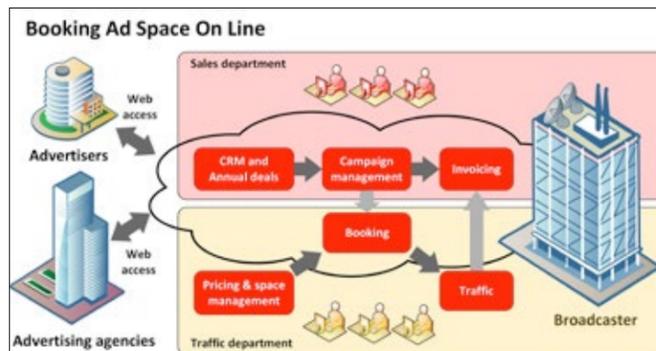
Dan Komarek, Provys



El equipo de Provys en la IBC

en los estados bálticos, donde uno de los principales grupos mediáticos está explotando el poder de esta solución a través de muchos de sus canales, permitiendo el acceso de decenas de agencias publicitarias líderes'.

En pocas palabras, esta solución mejora la eficiencia, reduce el tiempo de comunicación, opera las 24 horas del día, los siete días de la semana, y aumenta los ingresos por ventas de anuncios de las estaciones de transmisión, lo que mejora su rentabilidad QED.



Simplifica la logística de los productos críticos.





Jornadas Internacionales 2018: El reflejo de una industria cambiante

Jornadas Internacionales realizó su edición 2018 en Buenos Aires, con una convocatoria excelente y la presencia de los mayores jugadores del mercado.

Representados por sus más altos ejecutivos, estuvieron **Telecom**, **Telecentro**, **Supercanal**, con sus nuevas autoridades, **Red Intercable**, **Colsecor**, los cableoperadores peruanos de **APTC**, y las telcos que se lanzan con TV paga en Argentina, **Movistar** y **Claro**, entre muchos otros. Sin embargo, se esperaba una mayor afluencia de cableoperadores de Chile, ya que este año la expo no coincidió con la fecha patria del país vecino, pero esto no se vio reflejado en la concurrencia.

Sí cumplieron los nuevos jugadores del mercado argentino, con la expectativa que generan. Así, las empresas que pasarán de telcos y telefonía móvil a la TV paga participaron del evento. Telefónica, que saldrá al mercado con un producto de IPTV bajo la marca Movistar, ya se encuentra en periodo de prueba y está gestionando la incorporación de contenidos con ejecutivos trabajando de manera local, con Gustavo Castro a la cabeza.



Pablo Sirven con Carlos Moltini, de Telecom, y Diego Lerner, de Disney

El otro operador, Claro, también apostará al IPTV con un producto que se lanzará para fin de año o principios del 2019, algo que todavía no se confirmó.

Inauguración

La sesión inaugural contó con la presencia de los presidentes de las entidades organizadoras, **Walter Burzaco**, de **ATVC**, y **Sergio Veiga**, de **Capps**. Además, estuvo el Vicejefe del

Gabinete del Gobierno Nacional, **Andrés Horacio Ibarra**.

En su discurso, Ibarra se refirió a los avances previstos de los planes oficiales de aumento de la conectividad de Internet, teniendo previsto aumentarla de 60% actual, al 80%, y la velocidad de conexión a

través de la red federal de fibra óptica, de los 12 Mbps actuales a 20 Mbps, incrementando también la cantidad de localidades conectadas de 500 en la actualidad a 1200 el año próximo.

Sergio Veiga destacó los problemas generados por la piratería pero también habló de los avances en la actividad en materia de producción de contenidos, rubro en que Argentina aparece actualmente muy bien posicionada para la exportación.

Por su parte, Walter Burzaco mencionó el festejo del vigésimo aniversario de Red Intercable, la asociación de pequeños y medianos cableoperadores que ofrece servicios en 560 localidades de 19 provincias, y produce cerca de 700 canales propios, destacando su contribución a la actividad nacional y a la intercomunicación. Manifestó también la preocupación de la industria por la alta carga impositiva y la existencia de sociedades que reclaman el pago de derechos por diversos aspectos de la operación, sin que exista una normativa que limite estas exigencias.

Convergencia y el futuro de la industria

La conferencia sobre convergencia y el futuro de la industria de la televisión estuvo a cargo de **Carlos Moltini**, CEO de **Telecom Argentina**, y **Diego Lerner**, CEO de **The Walt Disney Company Latin America**, con moderación del periodista Pablo Sirven.

‘El actual es un momento diferente de lo pasado’, señaló Moltini frente a los cambios regulatorios en los últimos años. ‘Hemos encarado el proceso de fusión y de inversión. Hoy,



Walter Burzaco, Andrés Ibarra y Sergio Veiga, en el corte de cinta inaugural

la riqueza está basada en el desarrollo humano y las telecomunicaciones son un eje central, el desarrollo está basado en la conectividad’.

Diego Lerner señaló que ‘para una compañía como Disney, lo ideal es operar en un mercado donde el Estado modere la tentación de tener más influencia en la sociedad; la discrecionalidad tiene límites. La unión con Fox es para Disney una oportunidad fascinante, al poder llegar a un público millennial, irreverente y realista, viniendo de tratar con niños y transmisiones de espectáculos deportivos. Se agrega un ADN interesante a lo que ya existe, servirá para mejorarlo, tenemos mucho que aprender de Fox’.

Moltini descartó que lo satelital afecte a los cableoperadores terrestres: ‘Hay un cronograma previsto para que las empresas de cable se tornen competitivas, y que las empresas satelitales tengan una infraestructura física, con lo satelital siendo un servicio complementario y no uno sustituto’.

Lerner: ‘Hay que entender que la conectividad agrega valor a la experiencia, hoy la experiencia es pasiva, a futuro pedirán interactividad; lo estamos estudiando con el e-commerce, hay que desarrollar estos temas, 80% del e-commerce se hace por celular, que es la convergencia en sí misma, es lo único que permite interactuar sin perder el control’.

En materia de producción, Lerner consideró que ‘Argentina ha producido material para todo el mundo, como fue el caso de Violeta y otros programas de alcance mundial. Ahora, la oportunidad de exportar contenidos es única’.

Amphenol Broadband Solutions

Tecnología al servicio de un mundo interconectado.

Amphenol Broadband Solutions diseña, prueba y crea tecnología innovadora para aquellas compañías que buscan todo tipo de interconectividad global. Desde Broadband a Soluciones Móviles, ayudamos a aquellos que miran hacia el futuro, redefiniendo el presente.

Para mayor información, visite:
amphenolbroadband.com



Cables // FOPs // Pasivos // Activos



Amphenol TFC do Brasil Ltda
Rodovia Governador Dr. Adhemar Pereira de Barros, KM 121,5 - CEP 13098-396 - Campinas - São Paulo - Brasil
vendas@amphenol-tfc.com.br

Red Intercable: Gran festejo por sus 20 años

Entrega de reconocimientos a los hijos de Pepe Toledo y Héctor Deloni

En el marco de Jornadas, tuvo lugar el gran festejo de los 20 años de **Red Intercable**, que fue la fiesta y agasajo principal de la convención de Buenos Aires, y que nadie se quiso perder en Calesa junto al hotel Hilton.

La importante concurrencia incluyó a los programadores principales, destacando a **Carlos Martínez**, de Fox, y **Sebastián López**, de ESPN, entre otros, y operadores colegas clave como **Carlos Moltini** y **Gonzalo Hita**, de Telecom, y **Sebastián Pierri**, de Telecentro. Pero sobre todo, los socios de la Red que vinieron desde 22 provincias, desde Cafayate hasta el sur, reflejando cómo persiste el entusiasmo de las Pymes cableras argentinas, según remarcó **Jorge Di Blasio**.

Justamente Di Blasio, contó que, como a los cableros del interior en general no les gusta ir a Buenos Aires, se decidió hacer la Asamblea y el festejo de los 20 años de la Red junto con Jornadas, y la idea fue muy buena.

Luego vino el momento más emotivo, con el recordatorio a dos hombres fundamen-

tales de la Red que ya no están, como **Pepe Toledo** de La Pampa, el histórico presidente y alma del proyecto cuyo último mensaje a Di Blasio fue 'cuiden la Red', y **Héctor Deloni**, que era el alma financiera, aprobó todo el festejo y justo este año perdió la vida en un accidente automovilístico. Se entregó un reconocimiento a sus hijos, **Luisina Toledo** y **Lucio Deloni**.

Después, junto a ellos, fue el momento de la gran foto grupal con todos los socios presentes, que casi no entraban en la foto. Gran momento de la industria.



Lucio Gamaleri, de Red Intercable, y Gonzalo Hita, de Telecom



Red Intercable 20 años



Jorge Di Blasio junto a Lucio Deloni y Luisina Toledo



Carlos Moltini, de Telecom; Sergio Veiga, de Fox; Sebastián Pierri, de Telecentro; Gonzalo Hita, de Telecom; y Carlos Martínez, de Fox

WireTech acerca la TV digital al interior

'Hoy los cableros y las cooperativas del interior tienen la capacidad de ofrecer TV digital a muy bajo costo a través de la modulación ISDBT. Nosotros proveemos y capacitamos a los operadores para que puedan ampliar su oferta de video con una solución de bajo costo y rápida implementación', destacó el ingeniero **Carlos Romo**, gerente de ingeniería de **WireTech**.

'No perdimos nuestro core que es la fabricación de cables coaxiales, pero la industria nos ha demandado tanto en los últimos años que nos convertimos en uno de los principales proveedores para instalaciones de fibra. Hoy vendemos desde instrumental a redes completas FTTH, ofrecemos todo tipo de equipamientos, desarrollos y servicios'.



'La mayoría de las instalaciones que emprendemos son en fibra porque los operadores ya ven que la ecuación costo-beneficio se ha volcado definitivamente hacia la fibra'.

'Si bien seguimos vendiendo coaxial, estamos incorporando toda la línea de drop de fibra que está teniendo mucho salida junto con el instrumental *Diviser* y *Grandway* que se ha posicionado muy bien en el mercado. Y siguen saliendo muy bien los rollos de fibra de 500 mts. Si bien el cablero aun no se acostumbra a comprar patchs pre-conectorizados creemos que es una tendencia que va a cambiar en el futuro y vamos estar listos para esa nueva demanda', agregó Romo.

'La profesionalización del mercado y la expansión del tendido de fibra está haciendo



Carlos Romo y Agustin Perez, de Wiretech que se vendan muchas fusionadoras, nosotros tenemos también una oferta muy buena en este rubro, inclusive ahora vamos a recibir una armadora de conectores, tratamos de estar siempre un paso delante de lo que necesiten nuestros clientes para poder asistirlos de la mejor manera, ya que el soporte y el servicio post venta siempre ha sido algo que nos ha caracterizado', resumió.

Innovador Amplificador MDU



42/54MHz



85/102MHz



204/258MHz

El nuevo amplificador para aplicaciones MDU de Lindsay viene preparado para redes DOCSIS 3.1® cuando su red así lo amerite. La serie de amplificadores LHA38RM opera hasta 1.22GHz y tiene módulos de ecualización y filtrado reemplazables lo cual permite un cambio inmediato de la frecuencia de retorno.

Frecuencias de retorno disponibles a 42/54, 85/102 y 204/258 MHz

Características:

- Caja de Aluminio fundido de instalación en pared
- Diseño con aletas para disipación de calor
- Estándar IP68 para usos en exteriores
- Rango de temperatura de operación de -30C a +55C
- Ganancia de 38dB en avance y 24dB en retorno
- Atenuadores tipo JXP para configuración total
- Puntos de prueba externos de -20dB
- Protección de sobretensión de 6kV en todos los puertos
- Fuentes de poder de 40-90VAC, 15VDC o 100-240VAC
- Actualización fácil de 42/54 a 85/102 o 204/258MHz

To learn more about Lindsay high bandwidth multiple dwelling amplifiers contact us today at: contactus@lindsaybroadbandinc.com

Standards-compliant and *Lindsay TOUGH*

Tough Wireless, Optical and RF Solutions.

LINDSAY
BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

www.lindsaybroadbandinc.com

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

TCA/TAC: De Jornadas a la Expo SCTE y Chile Media Show

Con ClickTV, Teleste y KT

En Jornadas Internacionales, **Latinoamericana TCA** –que en Chile trabaja como **TAC**–, participó con un stand doble, donde se pudo ver la apuesta a la solución de IPTV, **ClickTV**, que permite simplificar la operación en el abonado, al que se puede llegar sin decodificador y manejarlo desde la tablet u otros dispositivos. Esto va en línea con el concepto de tecnología verde, que simplifica la vida de los abonados y economiza con menos controles remotos, favoreciendo el cuidado del medio ambiente con menos consumo de pilas.

Eso sin duda lo llevará con fuerza a Chile Media Show, donde estará con TAC, según adelantó **Leonardo Rodríguez**, presiden-



te de la empresa. Además, exhibirá las soluciones de **Teleste**, empresa que tiene mucho éxito en Chile por los pedidos de las telefónicas, y las nuevas soluciones de FTTH como para llevar 1000 Mbps al hogar con una alta solución de KT para aprovechar el alto de banda y liberar automáticamente lo que no se usa.

Rodríguez comentó que se espera trabajar mucho en Santiago con la asamblea de **TV Cables** de Chile, donde **Walter Bisiasch**, que es parte de TAC, es uno de los socios fundadores de la asociación y permanente protagonista para su asamblea que espera juntar cerca de 40 o 50 socios.

Pero antes de Chile, a todas esas marcas



Leonardo e Israel Rodríguez, de LatinoTCA, con Nelson Benítez, de CNM Cable del Norte Multimedia y su equipo

se las verá en Atlanta, en Estados Unidos, donde Leonardo Rodríguez viajará con **Andrea Baena** como todos los años a la Expo SCTE para interactuar con ellas, fortalecer las alianzas y buscar también nuevas oportunidades en el cambiante escenario de la TV de paga.

BCD: Soporte y soluciones de calidad para fibra y HFC

Gabriel López y **Nicolás Molinari**, de BCD, estuvieron en Jornadas Internacionales, donde presentaron las soluciones de **Arris**, **Calix** y **Sumitomo** y destacaron la importancia de contar con un gran servicio de pre y post venta, y dejar en claro que su rol en el mercado es ofrecer productos de alta calidad.

Entre los productos destacados de Arris que tuvo en el stand, está el **E6000** con capacidad de Remote Phy. 'Trajimos los nuevos nodos de Arris que tienen soporte para Remote Phy; este módulo fue un proyecto de hace algunos años y ya se está implementando', explicó Molinari.

BCD tiene una particular relación con Arris; cuenta con la capacidad de fabricación y ensamble en su planta de Rosario, Santa Fe. 'Allí fabricamos dos modelos de amplificadores de radiofrecuencia; el **FM201**, que este año llegamos a los 100.000 equipos fabricados, y el line extender **FM331**'.

'Esto nos da una gran ventaja en cuanto a la capacidad; tenemos técnicos trabajando en

reparaciones y upgrades; de hecho estamos haciendo upgrades de los equipos **FM201** a nuestro band Split de 42 Mhrz de la banda de retorno a 85 Mhrz, que está más asociado a dar más servicios, más ancho de banda', completó Gabriel López.

Calix y Sumitomo

BCD trabaja también con Calix, fabricante estadounidense de soluciones de acceso GPON. En Jornadas, tuvo una OLT con todos los modelos de ONT que tiene, todas las capacidades de servicio, tanto de datos de alta velocidad, como video IP integrando esta solución de Arris que decíamos antes, servicios de Wi-fi, extensión de wifi y telefonía.

'Tuvimos una maqueta simulando como para 1024 usuarios en vivo. Lo interesante de este sector del stand es que tiene los equipos funcionando para demostrar y conversar con los que están interesados en este tipo de soluciones. Es mucho más atractivo tener el equipo en vivo. Además,



Nicolás Molinari y Gabriel López, de BCD, con el ingeniero Argenis Pulido, de Calix

está **Argenix Pulido**, que es un ingeniero Senior de soluciones preventa de Calix que vino especialmente a Jornadas y dio una charla en el marco de la expo'.

'La tercera pata en nuestro stand es **Sumitomo Electric**, que es el partner japonés que fabrica cables de fibra óptica y todos los accesorios de planta externa para redes FTTH. Es uno de los tres grandes grupos industriales de Japón, que fabrica cables ópticos y componentes pasivos de red. El pelo de fibra de Sumitomo está considerado dentro de los mejores del mundo. Hay muchos cables que se arman con su fibra', resumió Molinari.



¡ DALE A TU CLIENTE LA EXPERIENCIA 4K CON LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA, LIBRE DE CODIFICADORES !

TELESTE

La cabecera mas versátil e inteligente



4K ULTRA HD

IPTV



WWW.LATINOTCA.COM



latinotca.argentina



(054-11) 52 73 - 2226



info@latinotca.com.ar

Interlink realizó la primera edición de Interlink Connect, en Rosario

Interlink realizó, por primera vez, una jornada de capacitación y networking llamada *Interlink Connect*, que contó con la participación de más de 120 clientes y proveedores en el Hotel Pullman, del City Center de Rosario, Santa Fe. 'La idea es compartir, conectando emociones, incluso lo que nos sale mal', destacó **Lali Malisani** en la apertura del evento.

Por un lado, se realizaron charlas técnicas y de capacitación en las herramientas de la empresa y, por otro lado, tuvieron lugar las charlas comerciales, donde clientes, operadores de telecomunicaciones y reguladores compartieron casos de éxito y se discutió

sobre el futuro de la industria.

Gabriel Forenza, de **Express**, habló sobre la evolución tecnológica de la empresa en los últimos cinco años y cómo está preparando sus operaciones en



Eduardo Malisani, junto al equipo de Interlink en el cierre de *Interlink Connect*

Rosario, Salta y Santiago del Estero para enfrentar los desafíos que vienen con la convergencia.

'Hace cinco años tenemos los Head Ends totalmente digitalizados con 100 a 120 canales SD y 20 a 25 canales HD; contábamos con nodos con hasta 1000 hogares, ofrecíamos Internet y telefonía con velocidad de hasta 2Mbps y los CMTS eran lo que hoy consideramos chicos corriendo con Docsis 3.0 con 4 downstreams cada 10000 hogares'.

Ariel Fernández Alvarado, presidente de **Catel** y gerente de Tel-

viso, destacó: 'Catel fue la primera de las organizaciones en Argentina en ofrecer IPTV. Hoy tenemos un cabezal de primer nivel de alrededor de un millón de dólares gracias a que nos juntamos entre varias cooperativas, e hicimos algo en conjunto para ganar masa crítica, juntarnos nos permitió hacer algo grande y ser pioneros'.

Hoy Catel es el primer Operador Móvil Virtual del país. 'Somos la primera organización con licencia y acuerdo con OMR, oferta nacional con alianzas y representación, Acceso a oferta cuádruple play y apoyo local con redes fijas. Entendemos que la oferta tiene que ser nacional para poder competir. El time to market que tenemos es mínimo porque ya estamos funcionando', resumió el ejecutivo.



Ariel Fernández Alvarado, de Catel



Gabriel Forenza, de Express

Tecnored: Inteligencia y desarrollos para las telecomunicaciones

'Nos especializamos en generar y proveer servicios, inteligencia y desarrollos para las telecomunicaciones', destacó **Juan Senor**, gerente de ventas de **Tecnored**, empresa que ha apuntado a reforzar la presencia de la marca en la región, apoyando a los cableoperadores con una amplia oferta para la construcción de redes con el diferencial de ofrecer una garantía de diez años y una generosa financiación, en una época donde el crédito en Argentina no es tan accesible.

'Hace un mes incorporamos **Juniper** a nuestro portafolio, lo que nos permite actualizar la demanda de ancho de banda que tanto requieren los operadores', añadió el ejecutivo.

'Estamos pasando por una época donde los operadores se están animando a hacer proyectos, hoy ya es una realidad que no se circunscribe solo a los grandes operadores, los pequeños y medianos saben que para competir sus redes deben estar preparadas y muchos nos están solicitando presupuestos y tenemos varias instalaciones en curso', agregó **Gustavo Rusi**, del área de preventas.

'Vemos que sigue predominando la tecnología GPON, donde somos muy fuertes y la gente está demandando además de buenos precios, tecnología de avanzada y soporte y es algo que inclina nuestra balanza hacia



Juan Senor y Gustavo Rusi, de Tecnored

nuestra empresa ya que siempre estamos buscando acercar la mejor oferta disponible en el mercado. Aportamos mucho más que instalaciones, a lo largo de los últimos 15 años hemos atendido a toda clase de clientes, así que conocemos todo tipo de necesidades', resumió Senor.

TU SOCIO GLOBAL EN CONTROLES REMOTOS Y ACCESORIOS.



Giselle Borgo • (305) 582-5622 • gborgo@uei.com

Por David Atman, presidente, Lindsay Broadband

Lindsay: Un UPS que cambia el juego

Lindsay Broadband presenta el LBP-UPS-F, una nueva fuente de alimentación ininterrumpida diseñada para redes de fibra óptica RFOG. Esta nueva generación de UPS, la más pequeña disponible hoy en la industria, tiene un diseño que le permite extender la vida útil, mejorar la performance, ganar mayor confiabilidad, todo con instalación y servicio más fáciles y a menor costo que cualquier otro UPS en el mercado.

El LBP-UPS-F está diseñado con componentes larga vida, de instalación y servicio más fácil, que entrega energía confiable y cuesta menos que las soluciones convencionales. El LBP-UPS-F está diseñado alrededor de la batería de ion de litio y está diseñada para ofrecer un respaldo de ocho horas de batería con 400ma de carga.

Vida más larga

Complementando y extendiendo las baterías de litio que de por sí tienen larga vida, el LBP-

UPS-F ofrece un nuevo enfoque a la carga de batería con su innovadora tecnología de posicionamiento termal, que emplea un termistor controlado por microprocesador para decidir cuándo cargar las baterías.

Normalmente, las unidades se montan dentro de los armarios eléctricos, gabinetes o áticos de los suscriptores, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100 °C. Otros cargadores de UPS que suelen utilizarse simplemente continúan cargando la batería como si estuviera a 25 °C continuamente, aplicando una carga de voltaje constante sin importar las condiciones ambientales.

Alejándonos de las voluminosas soluciones de baterías de ácido acidado permite al LBP-UPS-F de Lindsay asumir un factor de forma pequeño de 78 X 156 X 44 mm y solo 0,45kg completo con entrada y salida de acuerdo a las normas de SCTE para conectores f; este innovador UPS puede instalarse virtualmente en cualquier lado.



David Atman, president de Lindsay

Resultado: Su negocio, su dinero

El LBP-UPS-F está diseñado para ayudar al operador a mejorar sus operaciones de negocio y reducir sus costos. Entonces deberían plantearse los siguientes interrogantes: ¿Cuántas baterías reemplazó su empresa en el último año? ¿A qué costo? ¿Le gustaría recuperar al menos la mitad de su dinero?

Si el operador gasta demasiado en reemplazos de batería y técnicos a domicilio, y si le gustaría ahorrar tanto como el 50% de los gastos operativos relacionados con el UPS, Lindsay Broadband podría tener la solución.

HiTecno: Éxito con Casa Systems en Jornadas

Darío Barab, CEO de HiTecno, destacó el buen regreso de la empresa a Jornadas Internacionales con un stand, que recibió gran concurrencia durante toda la feria.

Eso se debió a que exhibió marcas como Casa Systems que, además a su director regional Grant Bloom y Patricio Latini, que dio una conferencia, lanzó el Remote PHY (como un CMTs Remoto) que es muy importante para el futuro de la parte de transmisión.

HiTecno presentó otras marcas como Hi-tron, que Barab representa desde hace más de seis años, y productos propios como el C-PAT, que es un nuevo sistema de inspección de redes.



Darío Barab y Carlos Suchowolski



Grant Bloom y Patricio Latini, con Raúl Fallar

Domus/Lumicore continúa su proyecto regional

En todos los eventos de la industria

Daniel Umansky, de Domus, destacó en su stand de Jornadas como está completando la gran recorrida regional presentando la marca Lumicore con sus productos de fibra, morsetería y coaxiales para cabeceras en todas las ferias de la región, como fue Andina Link en Colombia en marzo, APTC en Perú en abril, Convergencia México, el Encuentro Regional de Rosario, Andina Link Costa Rica, ahora Jornadas y se viene Caper, donde estará cerrando el año.

Umansky dijo que su proyecto regional ya está en pie y se produjo exitosamente su inserción en el mercado.



Daniel Umansky y Guillermo Pérez Gossi



**Innovación y Excelencia
en Conversores de Normas**





CONVERSION DE NORMAS ALCHEMIST LIVE UHD 4K
Nuevo Conversor de Normas Alchemist UHD 4K de Alta Calidad con la mejor Compensación de Movimiento existente en la actualidad. Puede procesar una señal en UHD 4K ó tres señales simultáneas e independientes en Full HD. Disponible en Versiones SDI y por IP. Procesamiento de HDR (PQ / S-Log3 / HLG / HDR10) a SDR). HDR (PQ / S-Log3 / HLG / HDR10) a HDR (PQ / S-Log3 / HLG / HDR10) y SDR a HDR (PQ / S-Log3 / HLG / HDR10).



CONVERSIONES DE NORMAS BROADCAST 3G/HD/SD SDI, LINEA KUDOS PRO
MC500 Conversor de Normas con Compensación de Movimiento. Un canal.
MC1000 Conversor de Normas con Compensación de Movimiento. Un canal.
MC2000 Conversor de Normas con Compensación de Movimiento. Dos canales*.
LC2000 y LC4000 Conversores de Normas Lineales. Dos y cuatro canales*.
SV2000 y SV4000 Conversores de Formatos, (Up, Down y Crossconverters). Dos y cuatro canales*.
*Canales independientes en la misma unidad.

CONVERSIONES DE FORMATOS 4K/3G/HD/SD SDI, LINEA KUDOS PRO
UHD1100 / UHD1200. Conversores de Formatos, (Up, Down y Crossconverters). Un canal.



Representante de Grass Valley para la línea completa de Conversión de Normas, Infraestructura de placas IQ y Densité, Sistema de Automatización Morpheus, Sistemas de Control y Monitoreo y Sistemas Biometricos de Firma Digital.
Cumplimos 34 años en el Mercado Broadcast.

INTERTEL SRL
Hipólito Yrigoyen 1427 - 7ºB - (C1089AAA) - C.A.B.A. - Buenos Aires - Argentina - TEL/FAX: (54-11) 4381-7906 - (Líneas rotativas).
www.intertel-broadcast.com - Email: info@intertel-broadcast.com

VideoSwitch
DIGITAL INNOVATION

ENCODER H.264

ECD-3000

Entradas SDI, HDMI y CVBS, Salidas ASI e IP



- ▶ **Generación simultánea de HD + One-Seg**
- ▶ **Optimizado para ISDB-Tb**
- ▶ **Doble fuente redundante Hot-Swap**



+ INFO

Uspallata 3579 (C1437JCS) Buenos Aires, Argentina
+54 (11) 4911 5551 - www.VideoSwitch.tv

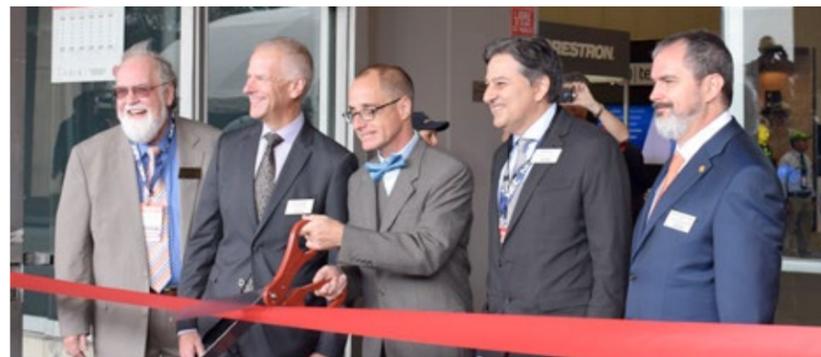
Por Paola Alexandra Zapata, Corresponsal Colombia

TecnoTelevisión & Radio realizó su 11º edición en Bogotá

Del 3 al 5 de octubre, Bogotá fue sede de la 11ª edición de **Tecnotelevisión & Radio**, que este año incluyó un amplio y variado programa académico y contó con la participación de más de 100 expositores representando a cerca de 150 marcas nacionales e internacionales, quienes presentaron las principales innovaciones del sector además de las más recientes tendencias en negocios y tecnología.

Dentro del público objetivo al que está dirigido el evento se encuentra personal que trabaja en diferentes cargos en emisoras de TV broadcasting, emisoras de Televisión Digital / HDTV, productoras de TV, posproductoras de cine, televisión y audio, y redes y emisoras de televisión por cable, además de emisoras y productoras de radio, cine y video, estudios de cine digital, estudios de grabación y universidades e Instituciones de Enseñanza de Artes Audiovisuales.

Adriana Ramírez, Project Manager, **TecnoTelevisión & Radio**, dijo: 'Este año vimos muchas soluciones para transmisión de streaming, todo lo nuevo en cámaras para formato de video, micrófonos para producción, luces y sonido para teatros, canales de televisión y



Terry Friesenborg, de Avixa; David Labuskes, de Avixa; Max Jaramillo, revista AVI y TV & Video; Martín Saúl, de Avixa y Rodrigo Casassus Coke, de Avixa

estaciones de radio'.

'Presentamos las últimas tendencias tecnológicas para la transmisión de radio vía internet, almacenamiento vía cloud, demostración de corrección de sonido y de color. La muestra fue muy grande y muy completa porque trajimos soluciones para toda la industria y ese es el objetivo principal de la feria que se realiza en Colombia y es el eje para la región de toda América Latina', agregó.

'El aporte de nuestra feria a la industria productora y a los creativos de contenidos, protagonistas del movimiento de la economía naranja, va más allá de una gran muestra comercial y de espacios de networking, pues uno de nuestros grandes intereses es el de compartir conocimiento a través de conferencias especializadas'.

'Es por eso, que el evento contó con diferentes conferencias como Integración sustentable de los contenidos, Video para redes sociales, Media 4.0, Medición de audiencias digitales y Sustentabilidad y ecología en estudios de TV,



Orlando Araque, de Avcom, Ernesto Camilo Calvache Ortega, de Fox TeleColombia, Diego Andrés Salgado, de NTC Canal Uno y William Solano, de Avcom

entre muchos otros', comentó **Richard Santa**, coordinador académico de Tecno Televisión & Radio.

Entre otras, los asistentes participaron en conferencias: "Inteligencia artificial en los medios", a cargo de **Rafael Bautista** y **Sergio Castillo de Ooyala** México; "Creando video para digital y redes sociales" por **Juan Morales de Nuevos Medios** de Colombia; "Medición de audiencias digitales", de **Andrés Laverde de RTVC Colombia** y "Microfonía para escenarios deportivos", realizada por **Juan Tamayo de Audio-Technica** Colombia.

Juan Carlos Sandoval, realizador audiovisual de **G12 Media**: 'Visitamos la feria porque para nosotros es importante conocer cuáles son los últimos avances en tecnología para la producción de televisión y radio. Podemos aclarar nuestras dudas, conocemos nuevos productos y de esta forma podemos saber cómo actualizarnos y llevar nuestro mensaje a todas partes'.



Camilo Madrigal y Hernando Rubio, de Videolec y Orlando Araque, de Avcom



Mario Fonseca y Joaquín Varela, de Instelec



Aharon Yablón y Mario Sánchez Gómez, de Kramer

VSN
INNOVATION & MEDIA SOLUTIONS

Automatic el ciclo completo de la media

Gestione y orqueste la media de manera avanzada con VSN, desde la ingesta hasta la entrega de contenidos.



VSN Explorer MAM
con avanzados
BPs y BI



Sistema de tráfico y
programación HTML5
con VSNCrea



Solución Channel-in-a-box
VSNOne TV fiable
y compacta



Múltiples integraciones
con sistemas de
terceros

www.vsn-tv.com

CAPER'18

24 - 26 Octubre 2018

TecnoTelevisión & Radio realizó su 11º edición en Bogotá

‘Nos gusta conocer cómo se van desarrollando nuevos productos y tecnologías que nos permite evolucionar la producción de nuestros programas y del canal’, dijo **Rubén Darío Ramírez**, Canal **Telemiga Internacional**. Por su parte, **Javier Mora**, de Canal Capital, agregó: ‘Hay muchos productos que nos gusta conocer, ver cómo funcionan y qué utilidades tienen, porque la tecnología avanza de forma muy rápida’.



Raúl Vecchione y Thomas McCarthy, de Bitmovin



María Paula Cano, Luisa Lombana y César Fernando Rodríguez, de Megatrax

Concurso universitario

‘Dentro del evento también contaremos con el Concurso Universitario TecnoTelevisión, que realizamos año a año gracias al apoyo de nuestros patrocinadores. En esta oportunidad, contamos con el apoyo de Panasonic, Fluotec y E-image’, comentó Adriana Ramírez.

Ala par de la muestra comercial y al igual que en los últimos años, el evento realizó durante dos días, jornadas académicas simultáneas tanto para las áreas de radio y producción en el mismo lugar donde se llevó a cabo la muestra comercial y las cuales estuvieron dirigidas a los directivos de empresas de la industria, ingenieros, técnicos, operadores quienes participaron de manera activa durante estos espacios.



Nicolás Becerra, de NyL Electrónica



Boris Alexander Díaz, Era Electrónica y Ricardo Santos, de Datavideo

Este año se llevó a cabo la sexta versión del concurso universitario **Tecno Televisión 2018** que busca reconocer a los futuros profesionales de la industria, el trabajo que realizan en las universidades. El proyecto ganador de esta edición fue **Curupira**, corto ganador de la **UPB Medellín** que se enfrentó a finalistas como Bajo

la lluvia, La Casa de las Muñecas, La Galería del Poeta y Nadie sabe a quién le toca.

Tres días de tres ferias en simultánea y dos días de conferencias reunió a más de 5.000 visitantes quienes tuvieron la oportunidad de generar nuevos proyectos y negocios para Colombia y toda la región.

IntekTV cierra un año de gran crecimiento

IntekTV está celebrando un año exitoso tanto en ventas como en canales de distribución. Apenas inicia el último trimestre del año y hasta el momento ha logrado un crecimiento del 32% en ventas, pero lo más importante es que la compañía se sigue fortaleciendo y continúa expandiendo su red de distribución regional.

Con la confianza de marcas como Sony, Canare, Libec, Ikan, AJA y muchas más para distribuir sus productos, **IntekTV** estuvo presente en TecnoTelevisión & Radio.

Colombia es uno de los países en donde este año ha crecido más la red de distribuidores y las alianzas que tienen con clientes. Aparte de las nuevas tecnologías, el objetivo de participar en esta feria es mirar qué está

a la vanguardia de la industria y hacerse presente en los lanzamientos de las marcas que representan.

‘Este año tenemos una marca que tenemos durante este año es **AJA**, seguimos manejando todos los equipos de Sony, marca que nos ha apoyado mucho, le debemos mucho a esta marca. Este año hemos crecido un 32% por ciento en ventas y eso que apenas estamos iniciando el último trimestre del año. Esperamos crecer más, ha sido un año muy exitoso para la compañía y nos sentimos muy orgullosos de contarle, ha sido muy significativo el crecimiento en las ventas y también de nuestros partners regionales donde tenemos presencia’, dijo Camila Toro, Sales & Marketing Manager



Camila Toro, de IntekTV

en **IntekTV**.

IntekTV ofrece también soluciones de 3Way Solutions para monitoreo y grabación de televisión y soluciones de almacenamiento de Quantum, porque también creemos que hay que estar a la par con lo que pide el mercado y aparte de la venta de equipos también cuenta con soluciones.



NewTek en CAPER 2018

Producción basada en software en acción

Vea cómo puede producir sin limitaciones con las soluciones integradas de producción basadas en software de NewTek. Desde gráficos en tiempo real usando sus aplicaciones favoritas de Adobe® a la versatilidad de las fuentes ilimitadas de red NDI® para el software de producción VMC1 4K, lo que sea que requiera su producción de video, tenemos la solución para usted.

Visite **NewTek** en CAPER 2018 Stand J-10, Carbi Sistemas

© 2018 NewTek, Inc. All rights reserved. NDI, TriCaster, 3Play, TalkShow, Video Toaster, LightWave 3D, and Broadcast Minds are registered trademarks of NewTek, Inc. MediaDS, Connect Spark, LiveGraphics, LightWave, and ProTek are trademarks and/or service marks of NewTek, Inc.