

Bitcentral aposta na automatização de processos de produção e distribuição de conteúdo

Em entrevista, o responsável da empresa na região afirma que “o streaming já está incorporado a nova maneira de consumir conteúdo”

Por Fernando Moura, em São Paulo



Amaury Silva Filho
Diretor Sênior de Vendas para
Sul-América - Bitcentral

Em uma aposta clara da Bitcentral, fornecedora de fluxos de trabalho de mídia eficientes nos Estados Unidos e na América Latina, por impulsionar os seus negócios, a empresa contratou, recentemente, Amaury Silva Filho como diretor sênior de vendas para Sul-América, com o objetivo de expandir a equipe de vendas em LATAM para assim impulsionar as vendas, tanto diretamente quanto por meio de parceiros de canal, e melhorar o serviço ao cliente.

Em entrevista à reportagem da Revista da SET, o executivo afirmou que “a crise de saúde é certamente um ponto importante a ser considerado neste momento, mas vemos como uma grande oportunidade de reforçar a imagem da Bitcentral na região.

Estamos aproveitando e usando a tecnologia para executar diversas ações como demonstrações e apresentações online, dando aos clientes a oportunidade de ver e interagir em ambientes reais de operação”.

De fato, explicou Silva, a Bitcentral avançou para uma estratégia de expansão que permita “marcar forte presença no mercado sul-americano. Com um plano estratégico de longo prazo que se alavanca na qualidade das suas soluções e capacidade de fazer parcerias, provendo o melhor custo benefício aos seus clientes”.

Assim, a Bitcentral, empresa de software especializada em eficientes workflows de mídia para os mais exigentes mercados, disse Silva.



Fundada em 2000 nos Estados Unidos, a companhia consolidou-se no mercado norte-americano como um provedor de soluções sólidas, robusta e de alta eficiência. Agora, com a contratação de Silva, a ideia é expandir a base de clientes e fluxos de receita nos territórios sul-americanos da Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Guiana Francesa, Guiana, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela.

Na entrevista, Amaury Silva destacou a versatilidade da solução Core News, que já foi instalada em mais de 255 emissoras de TV nos Estados Unidos. De fato, segundo o executivo, para a empresa a abordagem começa com fluxos de trabalho centrados no campo e, em seguida, transita perfeitamente para a produção da estação e o controle de fluxos de produção, porque “nosso objetivo é permitir que os clientes tornem possível a produção digital e Go-Live em RF, IP e plataformas digitais locais, como OVP, OTT, web, celular e mídia social, de forma simultânea.

Em entrevista à reportagem da Revista da SET, o executivo afirmou que “a crise de saúde é certamente um ponto importante a ser considerado neste momento, mas vemos como uma grande oportunidade de reforçar a imagem da Bitcentral na região.

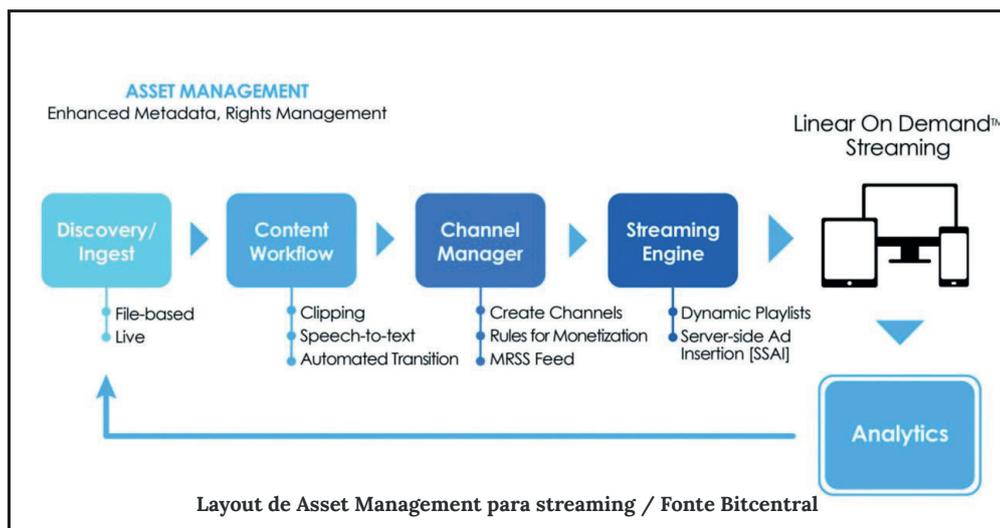
A seguir, veja os principais trechos da reportagem:

Revista da SET (SET): Pensando no cenário de pandemia, e as diferenças anteriores nas emissoras, tanto em termos de captação, produção, e automação de todos os serviços e processos, como vê o Brasil e a América do Sul?

Amaury Silva (AS): A Automação não é um tema novo, temos na indústria e em outros mercados vários exemplos, mas certamente estamos vivendo no mercado de mídia um movimento favorável a automação de processos. Permitir uma operação mais robusta, flexível e com redução no custo da operação é o alvo de muitos clientes que enxergam no sistema automatizado uma maneira de reduzir, ou realocar recursos cada vez mais escassos.

A diversidade de nossa região sul-americana é apenas mais um desafio, onde a flexibilidade na adaptação das soluções é extremamente importante, permitindo que mesmo um cliente de médio ou grande porte adote soluções adequadas a sua realidade, onde a implementação traga ganhos reais a sua operação. Ter uma equipe especializada, que entende a fundo a operação de cada um, podendo oferecer uma solução adequada a cada cliente é o ponto chave. Neste sentido, a Bitcentral é um facilitador neste processo de automação de processos de controle mestre e de produção de notícias, trazendo não só soluções, mas um time que pode atuar lado a lado com o cliente, desde o desenho inicial até a implementação de um sistema altamente customizável.

SET: Pensando em produção remota, quais as soluções e principais objetivos da empresa na região?



AS: A produção remota ganhou ainda mais força nestes tempos de isolamento social, mas a Bitcentral já há algum tempo aposta no aprimoramento e desenvolvimento de soluções para a produção de notícias. Para isso conta com ferramentas de contribuição remota, seja via computador, ou mesmo dispositivos móveis, que já fazem parte de nossa solução Core News, que permite uma conexão integrada e flexível, somando a automação de certos processos. Por estas funcionalidades, a solução é atraente neste mercado competitivo que já foi instalado em mais de 255 emissoras de TV nos Estados Unidos.

SET: A operação de controle mestre vem mudando e as soluções da indústria tem otimizado os processos de Central Cast e Remote Cast, como olha a empresa para esta mudança de produção?

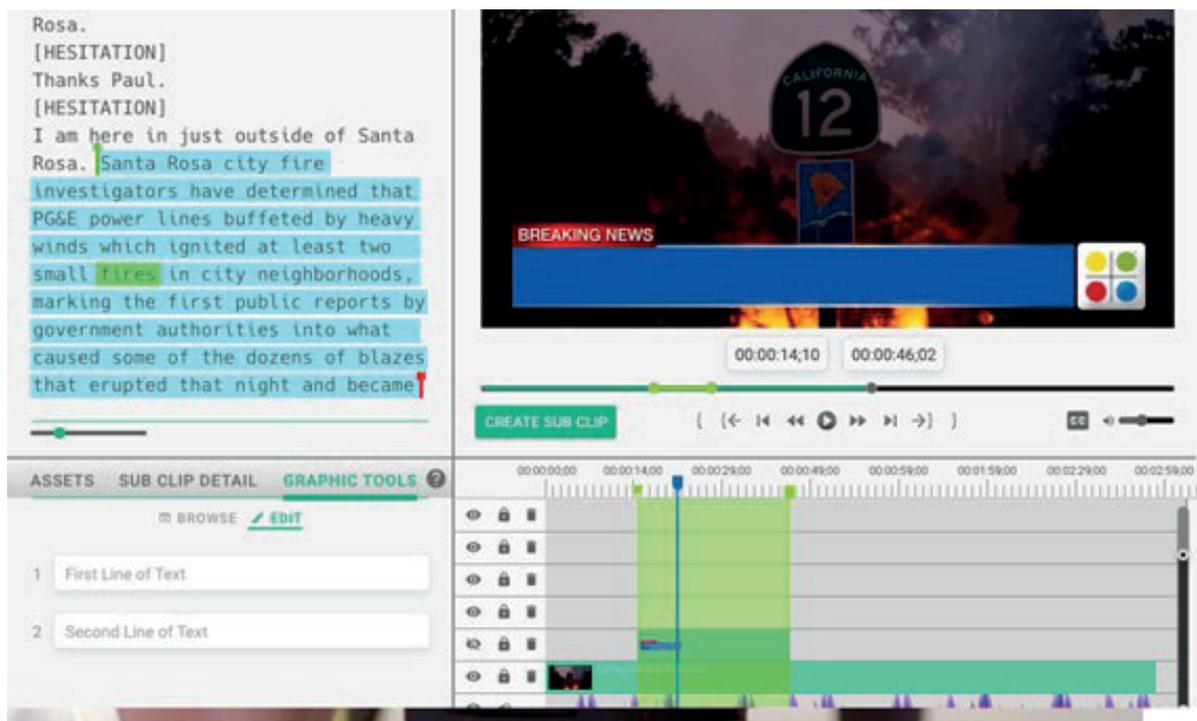
AS: A operação de controle mestre vem se adaptando conforme a tecnologia avança, e tende a evoluir sempre. Antigamente eram muito mais difíceis operações de Central Cast, ou mesmo Remote Cast, tendo inclusive abrir mão de certos recursos. Hoje a tecnologia permite recursos muito mais atraentes que facilitam ainda mais estes tipos de operações. Temos casos de implementações onde uma emissora controla centenas de canais centralizados, com um mínimo de operação, alta confiabilidade e robustez, o que só é possível em sistemas onde o workflow é muito bem desenhado, oferecendo a melhor experiência ao operador, dando segurança, agilidade e recursos avançados.

SET: Na pandemia o streaming aumentou e muitos clientes, usuários e empresas avançaram nesse campo, houve aumento na demanda?

AS: Acredito que o streaming se beneficiou com este período de pandemia, evoluindo muito mais depressa, e até, aparecendo com certo destaque nos últimos tempos.

A Bitcentral já estava atuando neste mercado fortemente, e vê neste momento uma oportunidade para ampliar sua presença. Acreditamos no diferencial de nossa plataforma Fuel, com a qual podemos oferecer todo o workflow de um ou vários canais multiplataforma de maneira automatizada, flexível e robusta.

Fuel é uma solução de streaming e monetização digital, baseada em um ambiente totalmente na nuvem onde o cliente pode gerenciar desde o ingest e catalogação, até o playout de vários canais simultaneamente e de forma automatizada. Nenhuma outra plataforma de streaming oferece uma experiência relaxante e envolvente como está já que ela gerencia canais dinâmicos Linear on Demand (LOD) em uma plataforma baseada em nuvem com recursos como join in progress, cold open, e tem a capacidade de inserir conteúdo ao vivo, e os anúncios são imunes a bloqueadores, porque são perfeitamente inseridos em um fluxo linear com a mesma experiência de um canal broadcast, porém podem assistir em diversas plataformas.



Solução Fuel da Bitcentral / Fonte: Divulgação

Existem muitos estudos sobre o futuro da TV, mas acredito que a situação atual permitiu refletir ainda mais em que caminho estamos, e onde queremos chegar. Mas uma coisa ficou muito clara, o streaming já está incorporado a nova maneira de consumir conteúdo.

SET: Para finalizar, qual o desafio de expansão no Brasil e América Latina?

As: A região nos coloca muitos desafios, tanto no que se refere a extensão territorial, diferenças culturais e economia diferenciada.

Entender todas essas características e prover a melhor solução com o melhor suporte é nosso objetivo maior. Entendemos que as soluções da Bitcentral são flexíveis podendo atender desde aplicações mais simples as mais complexas. Desenvolver parcerias que entendam as demandas específicas de cada país ou região, e oferecer suporte especializado na elaboração de projetos customizados é certamente nosso grande diferencial. A Bitcentral acredita no potencial da América Latina e baseia-se em uma estratégia de aproximação gradativa e constante, com atendimento qualificado e sempre com foco no cliente.

