

Fernando Lopez: “2020, foi uma curva de aprendizado para todos”

Em entrevista engenheiro da Lawo, com quase 40 anos de experiência no mercado broadcast, analisa os efeitos da pandemia e vislumbra o próximo ano. Afirma que a Lawo foi pioneira em treinamento remoto e seminários online e que Brasil terá a maior quantidade de plataforma V_matrix instaladas no mundo, e o Rio de Janeiro já conta com maior e mais complexo de sistema de áudio da Lawo do planeta

Por Fernando Moura - São Paulo



Sede da Lawo em Rastatt, na Alemanha
Foto: Divulgação

Lopez, como é conhecido pelo mercado, afirmou que 2020 foi um marco na produção remota, e “uma curva de aprendizado para todos, tanto na área de TV broadcasting como de rádio, e de comportamento social. As próximas gerações falarão deste ano como um ponto de mudança. Lamento as mortes, mas ressalto que a sociedade nunca vai esquecer a transformação social, cultural e profissional que foi provocada pela pandemia de Covid-19”.

O paulistano disse à reportagem que “este ano (2020) para qualquer mercado ou atividade foi um ano de surpresas. Foi e ainda está sendo um ano para ser criativo, ser arrojado e tomar novas decisões a partir das novas oportunidades que apareceram, até no meio de uma pandemia se tem oportunidade de iniciar novas formas de atuação”, e segundo ele, isso aconteceu com a Lawo.



Lawo no Rock in Rio
Foto: Divulgação

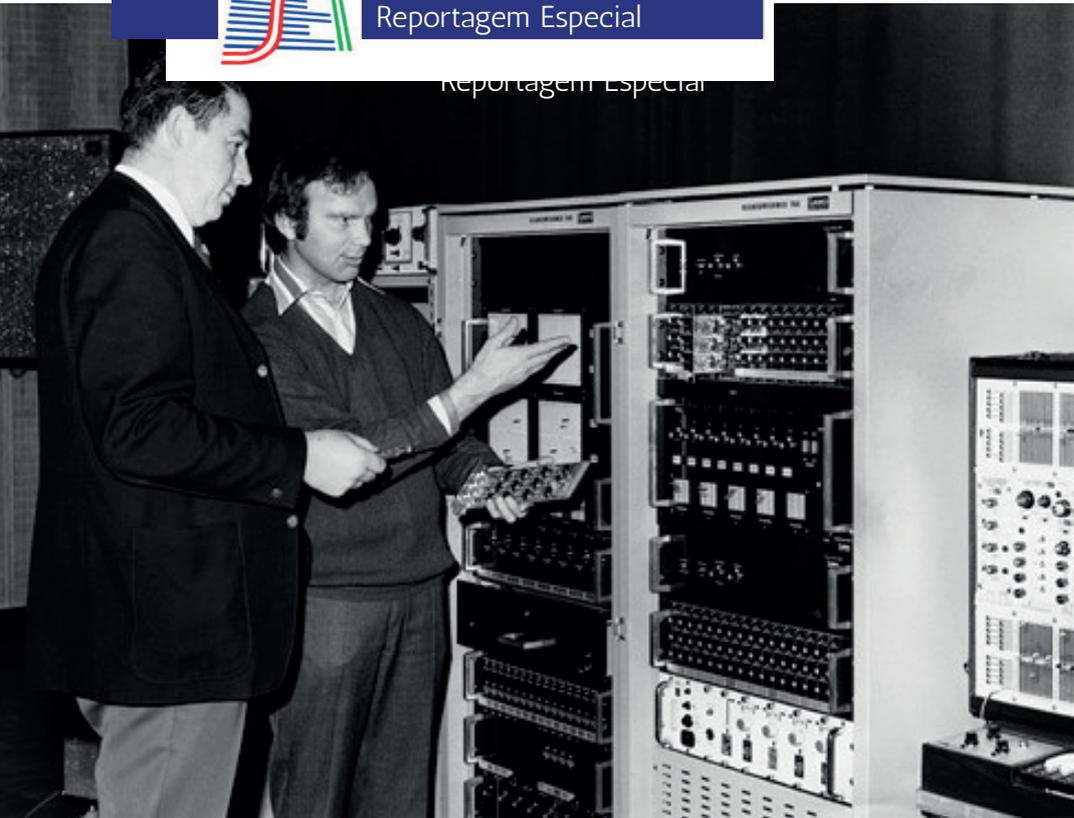
No Brasil, desde o início de pandemia, na Lawo começamos a fazer seminários sobre o mundo IP, seja para vídeo ou para áudio. Desde abril fizemos sessões de treinamento dedicadas, depois isso virou moda, mas nós fomos uns dos pioneiros. Fizemos sessões de duas horas onde engenheiros da Lawo davam formação sobre tecnologia IP e falávamos do produto. Vimos a oportunidade de transferir *Know-how* para os clientes. Transferimos tecnologia com formação, com informação e projetos, e consequente com a apresentação do produto”. Mas isto, para Lopez, não foi novidade, apenas reforço, já que “a forma como a Lawo se estabeleceu no Brasil foi, inicialmente, demonstrando e comprovando a tecnologia, e depois mostrando o produto.

Nós focamos em demonstrar o que a empresa com a sua tecnologia IP é capaz de brindar. Neste ano fizemos o mesmo, aproveitamos o *Home-office* para oferecer essa informação. Outra coisa muito importante deste período foi a formação técnica. Demos formação e aperfeiçoamento remoto. Foi uma experiência única e muito válida na qual combinamos sistemas de *calls* com outras funcionalidades para conseguir transmitir

para o cliente a máxima informação possível, para brindar o conhecimento e a propagação da informação da empresa. Esse tipo de experiência foi excelente.

Nos deu a possibilidade dos clientes aumentarem o número de participantes nos seminários e formações, e foi possível adaptar-se aos horários de trabalho dos funcionários, tanto em home-office como nas dependências das emissoras de TV”.

De fato, para Lopez, este será um ano marcante, já que uma vez concluído um projeto em andamento, o Brasil terá uma das maiores quantidades de plataforma V-matrix instaladas mundialmente, e o Rio de Janeiro será “um dos maiores complexos de sistema de áudio da Lawo do mundo. Trabalhamos com muito orgulho, junto com o nosso cliente, para manter o standard e a qualidade que este enorme sistema montado com mais de 10 consoles de áudio interconectadas em uma única infraestrutura. A plataforma utiliza duas matrizes de áudio da Lawo e soluções PowerCores, LCUs, StageBox, MicroCores, para que tudo funcione de forma correta. Tudo isso o transforma em parque industrial que não se replica em nenhuma outra parte do mundo”.



Peter Lawo experimentando o Lawo Systeme na década de 1950.
Foto: Divulgação

Revista da SET (SET) Há anos a Lawo avançou para soluções IP. Na Pandemia, com um aumento significativo da produção remota, isso ajudou no posicionamento da marca?

Fernando Lopez Cisneros (Lopez): Desde 2014, mas principalmente em 2016, a Lawo está investindo em IP. A empresa sempre foi conhecida como uma empresa de áudio, mas o Presidente Philipp Lawo quis aumentar os produtos e portfólio e avançou para o IP. Uma parte da empresa apresentou tecnologia avançada, com base na conversão de SDI para IP, mas sempre pensando mais, de fato, não acabou aí e tornou-se muito maior. Os equipamentos Lawo tinham desde há muito tempo processamento de vídeo, *rendering* (manipulação dos canais) de áudio, porque sempre foram produtos diferenciados que entregavam algo mais ao usuário. A produção remota é um sistema que já se emancipou há muito tempo com a melhoria dos sistemas de interconexão que chegaram com a fibra e com o sistema IP.

A Lawo visualizou, desde o início, a produção remota como uma produção descentralizada. O case da NEP da Austrália (2018) foi o primeiro grande projeto que confirmou a tecnologia de IP da empresa para produção descentralizada. No Brasil, as emissoras mais importantes do mercado brasileiro estão adaptando-se para sistemas de produção descentralizada usando as nossas tecnologias. Esta produção trás muitos benefícios, e como uns dos pioneiros nesta forma de produção, temos reforçado nos últimos tempos a nossa presença no mercado mundial.

SET: Em termos de produção remota, que produtos da Lawo foram implantados durante a pandemia? Ainda, a situação global contribuiu de alguma maneira na aceleração da mudança para este tipo de produção?

Lopez: Este ano é totalmente anormal, confuso, diferente, mas a Lawo implementou projetos de grande dimensão para a produção em IP em dois importantes mercados.

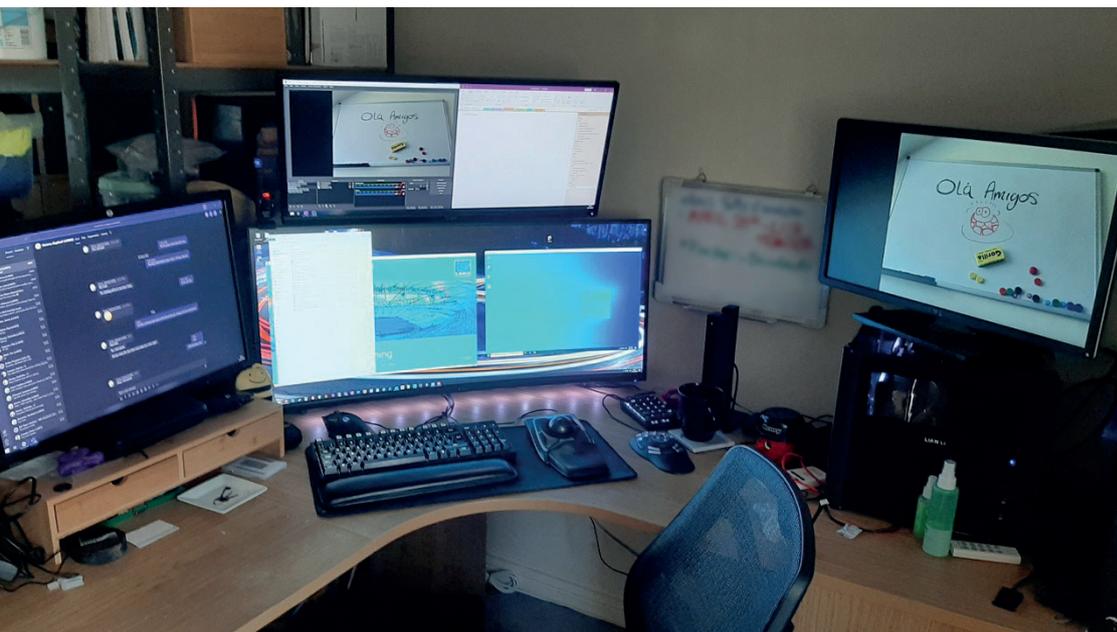


Estúdio com padronização IP
Foto: Divulgação

Um deles é em Montreal, no Canada, na emissora CBC onde a emissora está reconstruindo as suas facilidades para uma nova geração usando a plataforma V_Matrix, o sistema de orquestração VSM para implementar as suas novas instalações. É um projeto que levará dois anos para ser totalmente implementado, e se espalhará nas afiliadas da CBC como Toronto, Vancouver, entre outras. É um projeto longo. No Brasil está sendo implementado um dos maiores sistemas do Hemisfério Sul com a tecnologia V_Matrix, VSM, PowerCore, sistema SmartDash e todas as outras variações dos nossos produtos. É um projeto enorme, com desafios tecnológicos importantes que a Lawo junto ao cliente está concluindo. É um show de tecnologia que só as grandes emissoras do mundo podem implementar. Nesse ponto a Lawo consolida a sua presença no mundo IP, e hoje estamos com implantações nos 5 continentes, e muitos orgulhosos de estarmos presentes no Brasil.

SET: A virtualização deixou de ser uma tendência e tornou-se uma realidade no mercado nesta pandemia?

Lopez: A virtualização é uma realidade que a pandemia demonstrou ser uma forma plausível de desenvolvimento tecnológico. Realizamos treinamentos remotos feitos pela Lawo entre nossos escritórios centrais da Lawo e as facilidades de umas das emissoras mais importantes do Brasil. Esses treinamentos demonstraram que a tecnologia está disponível e a conectividade funciona e são favoráveis. Quando fazíamos treinamentos na fábrica por custo era necessário que se mandassem 4 ou 5 pessoas no máximo, mas com as novas tecnologias, nas sessões remotas, o cliente pode ter mais pessoas participando, chegando até 30 pessoas em um mesmo seminário. Isto permite transferir informações de muito valor de forma remota, tanto



Configuração para sessão de treinamento de VSM na sede da Lawo na Alemanha
Foto: Divulgação

que está emissora brasileira se beneficiou disso. Atualmente estamos fazendo outro treinamento de duração de 10 dias de forma totalmente virtual. As perguntas podem ser feitas, os detalhes podem ser demonstrados, o acesso por novas tecnologias aos equipamentos é viável e é demonstrável.

SET: Um dos temas que têm sido discutidos nos últimos anos é a padronização do IP, a Lawo aposta em que norma? Por quê?

Lopez: A Lawo no mundo IP adota os padrões da SMPTE. O SMPTE 2110 é o padrão principal nas nossas tecnologias. Não somos muito favoráveis a sistemas proprietários, sistemas exclusivos. Apostamos em algoritmos abertos e fáceis de trabalhar, com uma indústria de padrões abertos. É certo que se o cliente tiver requerimentos especiais para uma instalação, a empresa vai adaptar-se suas necessidades, mas preferimos standards abertos, sem direitos e feeds. Queremos comunicar-nos com todos e não estarmos restritos a nenhum standard, ou algum padrão definido.

SET: Em termos de migração para HD o Brasil ainda tem um caminho a percorrer, que tipos de soluções a Lawo oferece para a migração?

Lopez: Para fabricantes como a Lawo o HD é, praticamente, passado. Nós temos que sempre dar um passo adiante da tecnologia, mas sem esquecer que quando o cliente compra um equipamento, ele vê a necessidade de hoje e dos próximos anos para que o seu investimento possa ser aproveitado. A empresa desde 2017 está trabalhando com equipamentos SMPTE 2020 no mundo IP. Lá já era possível fazer transmissão de sinais de 1.5 ou até 3G para atender esse mercado de HD. Hoje estruturamos o SMPTE 2110 e com as suas variações atendemos o investimento futuro que o cliente está fazendo. Como um dos produtos principais da Lawo, o V_Matrix é um produto de infraestrutura que pode garantir o investimento do cliente para os próximos 10 a 15 anos, assim a Lawo está atendendo os clientes que precisam de 3G ou de HD 2110 para hoje, o e os próximos 10 anos. Começamos com switcher de 1G ou menor, hoje estamos em 40GBs, amanhã teremos 100 GB, e depois de amanhã de 400G e assim vamos avançar. Com a quantidade de switchers que estão



sendo necessários para a transmissão de data e vídeo sobre IP, o preço deles está baixando. No mundo switchers temos dois grandes líderes que são a Cisco e Arista, mas pouco a pouco estão aparecendo outros fabricantes (de Israel e China). Aumentando a oferta, o preço dos switchers vai diminuir, e as instalações IP se vão a espalhar mais rapidamente, por tanto, estamos presentes para atender o cliente hoje e assegurar o seu investimento a futuro.

SET: O mercado de TV tem sido um mercado importante para a empresa, mas pelo que vi nos últimos tempos as emissoras de rádio têm migrado seus fluxos de trabalho. Como vê esse mercado?

Lopez: O mercado de rádio no Brasil é enorme e já temos tido algum sucesso, como por exemplo, o caso da Rádio Itatiaia, em Minas Gerais, onde instalamos a matriz central da emissora que é uma das grandes rádios do país (Mais informações, clique aqui).

SET: A Lawo de alguma maneira foi olhada como uma empresa com soluções de alto padrão. Em um mercado como o brasileiro, onde a questão econômica é tão importante, como a empresa trabalha para ganhar terreno no país?

Lopez: Temos uma série de produtos que estamos introduzindo no mercado brasileiro com a ideia de reduzir os custos de operação e aumentar a qualidade do áudio transmitido. As emissoras estão mudando para áudio sobre IP e usando AES67 como standard internacional de áudio IP o que está beneficiando o proprietário da emissora com a qualidade do áudio transmitido. Nós temos nos diferenciado porque somos fabricantes, que basicamente trabalhamos com áudio sobre IP seja AES67/ RAVENNA, usando esses dois padrões garantimos a qualidade de transmissão.

SET: A Lawo de alguma maneira foi olhada como uma empresa com soluções de alto padrão. Em um mercado como o brasileiro, onde a questão econômica é tão importante, como a empresa trabalha para ganhar terreno no país?

Lopez: Um dos pontos fortes dos produtos Lawo é a possibilidade de reduzir o custo, como por exemplo, o sistema Smart que controla o tráfego de dados e informações entre diferentes localidades. Ela é uma ferramenta onde o investimento já se justifica porque, hoje, no custo de transmissão de dados, de informações transmitidas por sistemas ópticos é tão avançado e complexo que um equipamento deste tipo assegura ao usuário a performance que necessita o sistema IP da sua emissora ou a sua localidade, por isso, no projeto da Globo BH, o SmartScope está sendo um instrumento ideal porque monitora



Opernhaus em Zurich
Foto: Divulgação

monitora a qualidade e a performance do tráfego de sinais IP entre os estádios e a Central de produção na emissora. Esse sistema, também vai ser implementado em conexões de diferentes localidades no Rio de Janeiro, e entre o Rio de Janeiro e São Paulo, em projetos que estão sendo implementados e serão entregues em um futuro bem próximo. O produto Lawo é caro? Não, o produto Lawo é eficiente e garante o investimento feito pelo cliente a passar dos anos!

SET: Principais objetivos da empresa para o mercado brasileiro em 2021?

Lopez: Para 2021, a Lawo está preparando um pacote sensacional de tecnologia com sistemas de operação, de áudio e de vídeo que vão mexer com a indústria. Temos certeza que muitos desses produtos estão pensados para ser implementados no mercado brasileiro, pois a Lawo tem máximo respeito pela indústria de televisão de este país. A nossa aposta é termos uma presença cada vez maior na região.



Fernando Lopez Cisneros é Sales Manegar Brasil, Partner Program da Lawo Ag na Alemanha. Previamente foi Buisness Development para o DYVI da EVS, e Buisness Development for Kayak in ROW da Grass Valley.
Contato: Fernando.Lopez@lawo.com