



# VOCÊ QUER AUMENTAR A SUA EXPERIÊNCIA DE WI-FI?

Você sabe que os clientes mais exigentes de hoje querem alta qualidade de Wi-Fi que escale facilmente para suportar todos os dispositivos que precisam dele.

O desempenho confiável, sem interrupção, em suas casas ou na rua. E muito rápido também! Rápido demais para permitir o acesso a vídeos com qualidade de televisão e a evolução de 4k.

Na ARRIS, o chamamos de Wi-Fi sem limites. E esta é apenas uma das muitas inovações que nossos especialistas estão desenvolvendo em conjunto com os prestadores de serviços para transmitir o futuro, juntos.



## NÓS SOMOS WI-FI SEM LIMITE

Para mais informações: [www.arris.com/solutions/wi-fi](http://www.arris.com/solutions/wi-fi)

JUNHO 2016 | ANO 21 | # 275

# Prensario Internacional

[www.prensario.net](http://www.prensario.net)

TELEVISÃO • PLATAFORMAS DIGITAIS • LICENÇAMENTO

## FERIA Y CONGRESO ABTA 2016



TV POR ASSINATURA:

• NET • SKY • OITV • TELEFONICA VIVO

RELATÓRIO ESPECIAL DE MERCADO BRASILEIRO





**High Power Multi-output Optical Amplifier:WE-YZBC**

- ◆ Output ports: 4~64 optional; output optical power: 0~+3dB continuously adjustable.
- ◆ LCD display on the front panel, support Ethernet transponder.
- ◆ 19"2U standard rack, standard equipped with modular hot backup dual power.



**CATV Optical Communication Platform: WOS-4000**

- ◆ 4U standard rack, hot backup dual power, support hot plug.
- ◆ Can be installed with 1 monitoring unit and 16 equipment modules at most.
- ◆ Equipment slot can automatically identify the module type; the cooling fan is intelligent temperature controlled.
- ◆ LCD status display, support Ethernet transponder and provide RS-232 communication interface.



**Outdoor Modular Optical Node: WR-1004MLD-GD**

- ◆ Optical AGC function, LED digital nixie tube display.
- ◆ Fixed attenuator and equalizer, four-way power doubler independently output.
- ◆ RFOG burst mode is optional in the return path.
- ◆ Reserved external C-CMTS RF signal special interface.
- ◆ Cast aluminum waterproof shell, support Ethernet transponder.



**FTTH Optical Terminal Device: WRN-1082&WRN-1082-F**

- ◆ Full GaAs MMIC amplification device, the operating frequency is up to 1GHz.
- ◆ Optical AGC function and the max output level is 80dBuV (@+2~-8dBm).
- ◆ Fully keep to IEEE802.3ah standard and support dynamic bandwidth allocation mechanism and multicast VLAN.
- ◆ The max output optical power of TX is +3dBm. the min receiving optical power is -26dBm.
- ◆ It can support full line-rate layer 2 data transmission and the max coverage distance is 20km.
- ◆ Adopt high intensity ABS engineering plastic shell, external DC +12V.



**Outdoor Power-pass Taps and Splitters**

- ◆ Operating Frequency: 5 ~ 1000MHz.
- ◆ Low insertion loss, small deviation and high isolation.
- ◆ Cast aluminum waterproof housing, 5/8 standard coaxial cable interface.
- ◆ One-way tap, two-way tap, two-way splitter and three-way splitter are full power-pass products; others are the main port power-pass products.
- ◆ The exported products can use European standard or American Standard.



# Bloomberg Television em Alta Definição Chegará ao Brasil em Setembro

Mais de 50 matérias regionais, em português, todos os dias.

Furos e manchetes que sacodem os mercados.

Entrevistas exclusivas com os principais líderes empresariais.

**Claudia Wagner**  
 Head of LATAM TV Distribution  
[cawagner@bloomberg.net](mailto:cawagner@bloomberg.net)  
 +1-212-617-4569

**Bloomberg  
Television**





# Edição Feira e Congresso ABTA 2016

Em português e inglês

Brasil segue estando à vanguarda da oferta de serviços e a TV por assinatura não é a exceção, algo que procurará refletir a **Feira e Congresso ABTA 2016**, organizada pela Associação Brasileira de TV por Assinatura, uma das organizações mais fortes da região que já leva mais de 24 anos realizando eventos. A feira da TV paga em Brasil cresce a cada ano para manter sua posição como um dos mais importantes dentro do calendário da indústria.

Pese a que a crise econômica que atravessa o país repercutiu em um decréscimo próximo aos 7% no total de assinantes no último ano, Brasil continue sendo o maior mercado da região com ainda uma baixa penetração do serviço de TV de pago, o que gera expectativas de crescimento e justifica uma expo convenção cada vez maior e tentadora para os grandes provedores da indústria. A vanguarda tecnológica, a ampla oferta de serviços e a irrupção de novas formas de consumo de conteúdo, abrem possibilidades a nível tecnológico, que geram muito interesse neste mercado.

Já no ano passado, com igual crise e com uma moeda desvalorizada, teve 2500 participantes como público dos congressos e sessões técnicas, mais de 4700 visitantes na feira comercial, e 180 palestrantes com mais de 100 expositores nacionais e internacionais. Neste ano espera-se igualar e superar esses números, para o que está trabalhando fortemente a Associação.

O foco estará nas inovações dos serviços



Diego Guebel da Band e Rodrigo Marques da Net



Rubens Glassberg e Claudio Zylberman, da Claro TV Prensario Internacional



Alberto Pessegueiro, da Globosat



José Félix, CEO da América Móvil



Oscar Simões, da ABTA

de vídeo e as novas soluções para distribuir conteúdo já sejam em plataformas OTT, via satélite ou lineares; o crescimento da oferta HD e dos eventos ao vivo (noticiários e de esportes) como ferramenta de fidelização do assinante, mas sem perder de vista as novas formas de consumir conteúdo da audiência mais jovem.

A democratização do serviço de TV por assinatura, um dos temas pendentes do mercado brasileiro, segue em pé, ainda com uma economia que não ajuda. Durante ABTA terá mais de uma sessão onde se discutirão as maneiras de estender os serviços para que a cada vez cheguem a mais pessoas. Conquanto a carga fiscal não está ajudando a facilitar esta tarefa, existem no mundo algumas experiências interessantes para aumentar a penetração e não ficar estancado no 30% de lares que tem Brasil na atualidade.

Os Jogos Olímpicos e a oferta de canais esportivos serão ferramentas para explodir, mas também as novas tecnologias – como a distribuição IP e a irrupção dos ISPs como geradores e revendedores de conteúdo – podem ajudar a este crescimento que precisa a indústria.

A pirataria voltará a ficar no centro de atenção, desde que faz anos a indústria vem lutando da mão do governo para combatê-la e, em épocas de dificuldades econômicas, há que aguçar os sentidos para poder combater aos delinquentes que a cada vez contam com mais ferramentas para piratear o conteúdo ou pendurar dos operadores, máxime quando a comunidade não associa este ato a um delito.

### Expositores

A Feira e Congresso de ABTA caracteriza-se por contar entre seus expositores com clientes e provedores como **Telefônica, Net e Oi**, operadores que participarão junto a seus provedores como **Discovery, G2C, Turner ou Bandeirantes**, na área de programação; e empresas como **Nagra, Harmonic, AMT, Anixter,**

**Elemental, Ateme, Power&Tel e Verimatrix**, por nomear só algumas na área de tecnologia.

Com mais de 9000 metros quadrados, a feira é, sem dúvidas, a maior da região. Outra das características positivas que tem o mercado é que muitas destas marcas internacionais, por razões de custo, têm instalado fábricas ou ensambladoras no país, o que não só facilita à logística, entanto que em muitos casos diminui os custos dos produtos. A feira volta-se indispensável para os revendedores internacionais destas tecnologias.



Fernando Medin, da Discovery Networks, e Alberto Pessegueiro, da Globosat



Bernardo Winiky e Ariel Dascar da Oi



Alex Jucicus, da NEOTV

# ENTRETENIMENTO INTELIGENTE

EM CONSTANTE EVOLUÇÃO



Somos a evolução do entretenimento — mantendo a essência do passado, atendendo às exigências do presente e trabalhando pelos avanços do futuro. Entretenimento de qualidade superior ao seu alcance, em todas as plataformas. Somos HBO Latin America Group.



© Home Box Office Inc. e 2016 HBO Ole Partners. Todos os Direitos Reservados. HBO® e marcas de serviços relacionados são propriedades da Home Box Office, Inc. O material contido é de propriedade exclusiva da HBO Ole Partners ou seus afiliados e provedores de programação, e está protegido pelas leis de direitos autorais e demais legislações aplicáveis.





# Congresso ABTA 2016

## DIA 29 DE JUNHO, QUARTA-FEIRA

### · Sala 1 ·

9:00 – 10:30

**Sessão 1:** Internet: da realidade dos serviços aos modelos regulatórios

**Painelistas:** Igor Freitas, Anatel

11:00 – 12:30

**Sessão 3:** A evolução da regulamentação audiovisual

**Painelistas:**

Rosana Alcântara, Ancine  
Ana Luiza Valadares, Bialer, Falsetti & Valadares Advogados  
Marcos Bitelli, Bitelli Advogados  
Ricardo Castanheira, MPA

14:00 – 15:00

**Abertura:** A realidade da indústria e a perspectiva político/regulatória

**Apresentação:**

Oscar Simões, presidente da ABTA  
Gilberto Kassab – Ministro de Ciência, Tecnologia, Comunicações e Inovações  
Marcelo Calero, Ministro da Cultura  
Manoel Rangel, presidente da Ancine  
João Rezende, presidente da Anatel

15:30 – 17:30

**Painel 1:** Perspectivas para um ano de transformações

**Painelistas:**

Amos Genish, presidente da Vivo  
José Felix, presidente da América Móvil  
Fernando Medin, VP executivo e diretor-geral da Discovery Networks Brasil e Cone Sul  
Gustavo Diamant, gerente geral da Turner no Brasil  
Manuel Belmar, diretor de gestão da Globosat

### · Sala 2 ·

9:00 – 10:30

**Sessão 2:** A atendimento aos usuários de serviços digitais

**Painelistas:**

Elisa Leonel, Anatel  
Suzana de Toledo Barros, Instituto Brasileiro de Política de Direito do Consumidor – Brasilcon

11:00 – 11:30

**Encontro com o regulador:** Anatel

**Painelista:** João Rezende, presidente, Anatel

Prensario Internacional



Transamérica Expo Center Sao Paulo

11:30 – 12:30

**Sessão 4:** Políticas e regulamentação para o ambiente digital

**Painelistas:**

Karim Lesina, AT&T/Sky  
André Borges, Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações

## DIA 30 DE JUNHO, QUINTA-FEIRA

### · Sala 1 ·

9:00 – 10:30

**Painel 2:** Do set-top ao celular: como evolui o serviço de TV

**Painelista:** Mark Muehl, SVP de tecnologia da Comcast

**Debatedor:**

Gustavo Ramos, diretor de plataformas digitais, Globosat  
Roberto Guenzburger, diretor de mobilidade e conteúdo, Oi

11:00 – 11:45

**Encontro com o regulador:** Ancine

**Painelista:** Manoel Rangel, presidente da Ancine

11:45 – 13:00

**Painel 3:** O futuro da TV por assinatura: ruídos e fatos

**Debatedora:**

Fernando Ramos, G2C

14:00 – 15:30

**Sessão 5:** A importância da programação esportiva para a TV paga

**Painelistas:**

Pedro Garcia, SporTV  
Leonardo César, Turner  
German Hartenstein, ESPN  
Eduardo Zebini, Fox Sports

16:00 – 17:30

**Debate:** O futuro da comunicação e a comunicação do futuro

### · Sala 2 ·

14:00 – 15:30

**Sessão 6:** Programação na era da ultra segmentação

**Apresentação:** Beatriz Mello, Discovery

**Painelistas:**

Natália Julião, Viacom  
Julio Worcman, Canal Curta!  
Marcelo Pacheco, Facebook

16:00 – 17:30

**Sessão 7:** O novo momento da produção nacional

**Painelistas:**

Tiago Mello, Boutique Filmes  
Daniela Mignani, GNT  
Rogério Gallo, Turner  
Tereza Trautmann, CinebrasilTV  
**Moderador:** Fabio Cesnik, CQS Advogados

## DIA 1º DE JULHO, SEXTA-FEIRA

### · Sala 1 ·

9:00 – 10:30

**Painel 4:** O valor dos serviços digitais ao consumidor

**Apresentação:** Maurício de Almeida Prado, Consultoria Plano CDE

**Debate:**

Alberto Pecegueiro, Globosat  
Ariel Dascal, diretor de inovação digital, Oi

11:00 – 12:30

**Sessão 8:** Abraçando a realidade on-demand e everywhere

**Painelistas:**

Guilherme Saraiva, Telecine  
Renata Policício, ESPN

### · Sala 2 ·

11:00 – 12:30

**Sessão 9:** O que aconteceu com a classe C?

**Painelistas:**

Cláudia Viegas, LCA Consultoria  
Ermino Cecchetto, diretor de produtos residencial e convergência, Oi



O PODER É A DROGA MAIS VICIANTE.

RAININHA  
DO  
SUL

NOVA SÉRIE  
ESTREIA  
7 DE JULHO - 22h30

SPACE™





**SERIES™**

**24 HORAS SÓ  
DE SÉRIES**

A TNT Séries é o canal da marca TNT, que conta com histórias irresistíveis com os astros, produtores, roteiristas e diretores mais aclamados de Hollywood. Acompanhe as melhores séries do prime time americano, novas temporadas exclusivas de grandes sucessos como Suits, Rizzoli and Isles, Major Crimes e emblemáticas como Law and Order, CSI, entre outras.





# Brasil: A TV por assinatura em 2016

Apesar da complexidade de sua situação política e econômica e das cifras da **Anatel**, que indicam uma queda no número de assinantes da TV por assinatura – e também em linhas de telefonia fixa e móvel –, as reuniões da indústria da produção de conteúdo já realizadas este ano foram caracterizadas por sua animação e dinamismo. Espera-se que a reunião da **ABTA** seja uma nova confirmação deste espírito positivo.

Existem razões para isso: desde a promulgação da Lei SeAC 12485 em 2011, a indústria conta com um programa de promoção de conteúdo local e uma regulamentação de separação entre a produção e a emissão desses conteúdos que facilitaram o surgimento e a consolidação de um grande número de empresas produtoras, que, ao mesmo tempo, despertaram o interesse de empresas do exterior, possibilitando co-produções que antes não teriam sido possíveis.

Inclusive fora deste esquema, grupos como a **HBO** vem desenvolvendo minisséries como *O Hipnotizador* ou *PSI*, entre outras, que conseguiram reconhecimento internacional e excelente audiência através de esta rede premium. A cadeia britânica **BBC** também realizou uma série de programas de alta qualidade, com posterior divulgação em outros mercados internacionais. A potência do mercado mobilizou empresas como a **Turner International** a desenvolver seu projeto **Esporte Interativo**, primeira incursão desta subsidiária da **Warner** a nível mundial, e a **Scripps Networks** a utilizar

o Brasil como plataforma de lançamento na América Latina de canais como **Food Network**, antes de outros países da região.

Um recente comunicado da **ABTA** aponta que, apesar das oscilações temporárias na base de assinantes, de acordo com a Kantar Ibope Media a audiência

constante da TV por assinatura tem crescido de forma constante desde 2001. Chegou a 2.208.332 pessoas no primeiro trimestre de 2016, em comparação com 1.084.270 pessoas no mesmo período de 2013 e um maior tempo de permanência do espectador da TV por assinatura com a televisão ligada.

Outro dado significativo é que o comunicado da **ABTA** considera 'positivo o avanço dos serviços de vídeo on demand' e ter 'colocado os programas de TV por assinatura em diferentes plataformas', acompanhando as mudanças nos hábitos de consumo com a disponibilidade dos conteúdos em 'desktops, tablets, laptops e celulares' além da televisão tradicional. Da mesma forma, se destaca o papel dos canais por assinatura no desenvolvimento de audiências de esportes menos praticados – de forma massiva – como o rugby e o curling; É certo que a TV por assinatura permite justamente o



Juca Ferreira, ex-ministro da Cultura do Brasil; Oscar Simões, presidente da ABTA; Luis Azevedo, secretário-executivo do Ministério das Comunicações do Brasil, e João Rezende, presidente de Anatel

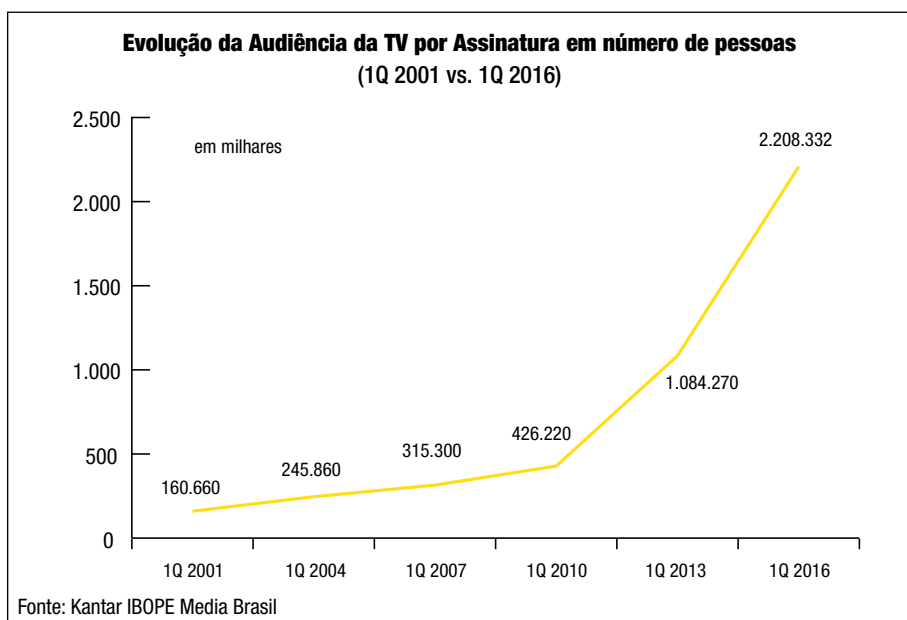
funcionamento de sinais dirigidos a audiências específicas, não massivas, que não poderiam ser suportadas por um canal aberto.

## A concentração de mercado

Um dos fenômenos significativos do mercado de TV por assinatura no Brasil foi a concentração registrada nos últimos anos, com as teles abocanhando uma porção cada vez maior do mercado e as tradicionais operadoras a cabo independentes – agrupadas em sua maioria na **NeoTV** – mantendo forte posição em algumas cidades mas escasso peso nacional. A compra da **DirecTV** (que controlava a **Sky** no Brasil e era sócia minoritária da **Televisa** no México) pela **AT&T** não modificou a situação. Mas as autoridades regulatórias não podem fazer muito em relação à concentração, já que é parte de uma tendência mundial que se refletiu nos Estados Unidos, por exemplo, com a compra da **Time Warner Cable** pela **Charter**, depois de que a **FCC** recusou a oferta da **Comcast**.

Ou seja, a Teoria da Melhor Concorrência, baseada em ter pelo menos três participantes, dos quais um é de diferente tecnologia (Cabo x DTH, neste caso), está sendo posta a prova em vários lugares do mundo ao mesmo tempo.

Até o fechamento desta reportagem, ainda não estava claro se a **AT&T** está disposta a assumir finalmente seus ativos da TV por assinatura na América Latina ou se pretende vendê-los. No caso do Brasil, a **Telefónica** da Espanha planeja apresentar uma proposta de compra, pela qual somaria estes ativos aos da **GVT**, cuja absorção está completando, e estaria em melhores condições de competir com a **América Móvil** e em particular com a **Net**. A **AT&T** tem uma situação mais complexa no México, onde a **Televisa** está no limite da cota de mercado (da ordem de 64%) que



A NOVA PLATAFORMA DE EXPERIÊNCIA DO DISCOVERY KIDS  
**+ EPISÓDIOS + JOGOS + ATIVIDADES**

**QUANDO QUISER, ONDE QUISER**

[www.discoverykidsplay.com.br](http://www.discoverykidsplay.com.br)

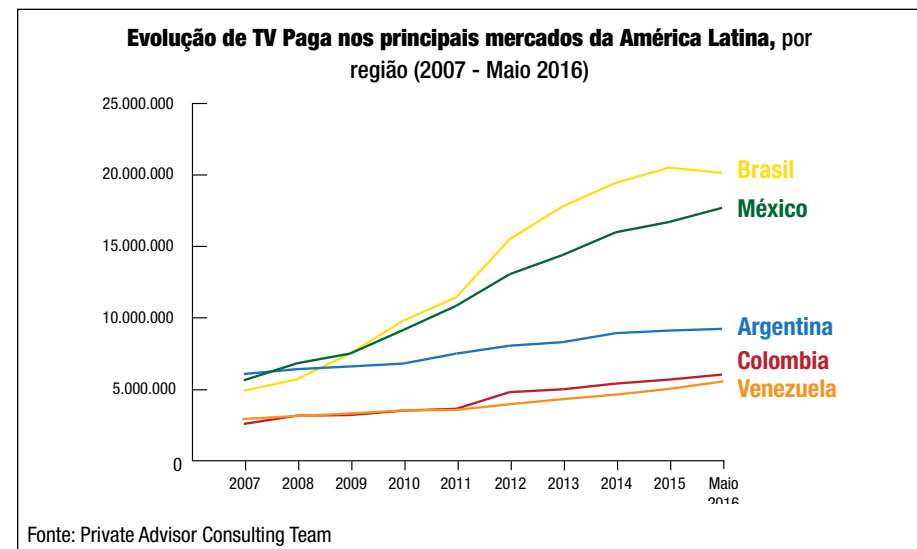
discovery kids play!

PEPPA PIG, CLAYTON KALEB, DAVEY UNTERMOUNT, OME UK LIMITED 2015. THE FOUNDATION TV PRODUCTIONS (LOCAL) LIMITED. CURIOUS GEORGE & IN HOUGHTON MIFFLIN COMPANY. © 2015. DISCOVERY COMMUNICATIONS, LLC. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS.





## Brasil: A TV por assinatura em 2016

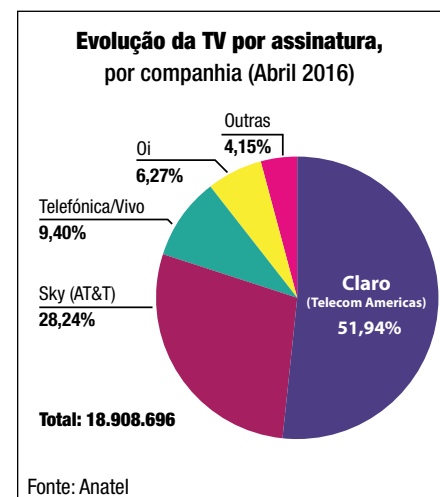


parece sustentável antes de ser declarada “player preponderante” e realizada a regulação assimétrica, tal como ocorreu na TV aberta e a América Móvil em telefonia fixa e móvel.

### Os OTTs

O surgimento da **Netflix** no mercado SVOD e seu rápido crescimento no Brasil foi outro dos acontecimentos significativos dos últimos tempos. De acordo com estimativas de mercado, a empresa norte-americana teria já mais de 3,4 milhões de assinantes, em comparação com os 2,4 milhões no México –onde a penetração é maior, considerando a diferença de população– e 850.000 na Argentina. Em declarações oficiais, nas quais não divulga cifras por país, a Netflix qualifica o Brasil como ‘o quarto país em importância’ depois dos Estados Unidos, Canadá e Reino Unido.

Para a indústria da TV tradicional brasileira, a Netflix goza de vantagens impositivas devido a que seu campo de ação não está tão regulado;



a empresa responde, dizendo que ‘cumpre todas as leis fiscais de cada país onde opera’; para a Anatel e outros reguladores, além de aplicar um imposto “de serviços” de 2%, que não modificaria a situação de mercado, existe a possibilidade de obrigá-la a ter um porcentagem de conteúdo local, tal como ocorre com a TV tradicional e como a União Europeia está estudando.

Outra iniciativa mencionada há alguns meses é aplicar o imposto Condecine, que a obrigaria a pagar cerca de 3.000 reais por cada filme oferecido. Esta medida gerou oposição em outros setores governamentais. A Netflix começou a produzir conteúdo original no Brasil, mas vários

analistas locais coincidem que seria demasiado esforço –e de certa forma ilógico– obrigá-la a produzir conteúdo local proporcional ao vasto catálogo que oferece, e que é, junto com o preço de 20 a 30 reais por mês, equivalente a uma entrada de cinema, a base de seu sucesso.

### Os esportes

Como na maioria dos países, os esportes –e especialmente o futebol– são o ponto forte da TV por assinatura e um de seus principais argumentos de venda frente aos anunciantes na hora de captar verbas publicitárias; termina sendo muito mais simples vender anúncios para eventos esportivos que para qualquer outro tipo de programação na TV por assinatura. Esta porção do mercado de TV ficou muito competitiva com a entrada do Esporte Interativo, da Turner, que con corre com a oferta de outros três participantes principais, sendo fortes todos eles: **Globosat**, **ESPN** e **Fox**, com seus diferentes canais e uma oferta variada.

A realização dos Jogos Olímpicos em julho será, provavelmente, uma prova de fogo para estes poderosos competidores, sem deixar de mencionar que a América Móvil ganhou os direitos para o México e, por isso, não se pode descartar sua intervenção futura neste mercado, especialmente se o **Instituto Federal de Telecomunicaciones** mexicano decide finalmente que a **UnoTV**, o streaming por Internet que a América Móvil vem operando há anos nesse país, não está submetido às



Bayard Gontijo, da Oi; Samuel Possebon, da Telaviva; José Felix, da America Movil; e Amos Genish, da Telefonica/Vivo

regulações da televisão broadcast.

O problema enfrentado por todos os participantes nesta concorrência pela audiência e pela publicidade é que suas ações estão provocando aumento dos preços de compra dos direitos de eventos esportivos, e não podemos esperar que esta tendência seja revertida em um futuro próximo. A ressurreição da OTI, federação de canais de televisão da América Latina, que no passado tinha sido responsável pela designação dos direitos das Copas do Mundo de Futebol, é outro sinal no mesmo sentido. Não é de se espantar que a Televisa esteja participando ativamente desta iniciativa, cujo efeito sobre o mercado latino-americano de direitos de espetáculos esportivos –assim como ocorreu na FIFA– ainda está para ser vista, mas que certamente influenciará os acontecimentos daqui para frente, até a realização da ABTA 2017.

## Brasil: os conflitos da banda larga

Uma das situações que toca de perto a TV por assinatura está relacionada com a intenção de aplicar limitações ao volume de dados que os assinantes de banda larga podem receber ou enviar em troca da mensalidade básica.

A tentativa de estabelecer planos com limites (denominados “franquia”) foram motivo de furiosos protestos dos usuários e uma medida da **Anatel** –que a princípio tinha se mostrado favorável a terminar com o “acesso ilimitado” – proibindo as operadoras de tomar medidas (como reduzir a velocidade de acesso ou diretamente a cortar o serviço) contra aqueles que atingissem o limite contratado de volume de dados. O argumento principal é que o usuário deveria estar informado de forma permanente sobre seu consumo, para poder regulá-lo e evitar sanções.

As operadoras alegam que, sem estabelecer limites ao consumo ou uma tarifa progressiva (em função do número de Gigas consumidos), é impossível continuar aumentando a velocidade oferecida, pela mesma tarifa inicial pactada, que costuma ser proporcional à velocidade anunciada.

Relacionado também a este assunto está o chamado “zero-rating” pelo qual existe uma diferenciação entre os aplicativos que o usuário deseja utilizar na hora em que se produza um bloqueio ou redução de velocidade. Conceito utilizado na telefonia móvel, leva o usuário a preferir aqueles aplicativos que ‘não consomem’ o saldo de sua conta e dá lugar a convênios entre aqueles que prestam o serviço e certas empresas, em detrimento de outras com as quais não se tenha negociado. Variante da neutralidade da rede, o “zero-rating” vai se tornando cada vez mais importante na medida em que o vídeo ocupa uma porcentagem cada vez maior da capacidade de transmissão das operadoras.

No Brasil, havia em abril cerca de 25,9 milhões de usuários de Internet por linhas fixas e o mercado continua em leve crescimento. Já a TV a cabo e a telefonia fixa e móvel registraram quedas nos últimos meses.

## Brazil: the pay TV market in 2016

In spite of the economy shortcomings and the political crisis, as well as watchdog **Anatel** data reporting a decline in pay TV subscriber base, the content business venues held so far in Brazil this year are signaling plenty of activity and market fueled by a combination of restraints and subsidies that, while puzzling most observed, retain a path to profitable deals.

On one hand, since the SeAC Law was enacted in 2011, the nation has been active in efforts to force the pay television channels to carry a percentage of local content, at the same time allowing significant incentives to independent producers. Some foreign programmers, while refusing to enter this program due to its copyright ownership restrictions, have been able to produce excellent fare. And, many co-productions have turned out.

On the other hand, there is a concentration process that has put most of the pay TV market in the hands of Mexican **América Móvil**, Spanish **Telefónica** and now **AT&T**, unless this company decides to sell **Sky**. In this case, Telefónica would be interested in purchasing this DTH operation. The independent cable operators account for a tiny portion of the market (see pie) and there is little competition from

their side to be expected in the future.

The broadband market faces its own hurdles: a move by the telcos to curb bandwidth usage when a certain limit has been reached, by lowering the speed or just shutting down service, has consumers seeing red and forced Anatel to ban retaliation until the situation quiets down. The ISPs claim they cannot raise the speed if they keep allowing “unlimited” usage; voices from the government call for installing, first, a device that would allow the user to know how much he or she has been using towards the bandwidth quota.

Netflix is another sore point: it is estimated that it has reached some 3.4 million subscribers and some government officials would like to apply the local content quota to this one and other OTTs, in addition to the 2% tax it is already and eventually a contribution to the **Condecine** fund that is applied to subsidize local independent production. Others argue that additional taxation, under the present circumstances, will not help any of the parts involved.

Weird as it may sound: after this enumeration, despite all these internal conflicts and a business atmosphere that requires attention, Brazil remains an ebullient market for television.



## ABTA: Os novos desafios da indústria brasileira de telecomunicações



**Oscar Simões**, presidente executivo da **ABTA**, descreveu à **PRENSARIO** o momento da indústria brasileira de telecomunicações, e explicou: 'Assim como toda a economia brasileira, o setor de TV por assinatura vive um momento desafiador. O país atravessa uma grave crise econômica, que reduz o poder de consumo, principalmente nas classes de baixa renda'.

Com isso, o número de assinantes da TV paga no Brasil apresentou uma queda de 4% em um ano (entre março de 2015 e março de 2016). O desempenho do setor acompanha o da economia nacional, que também sofreu um recuo de 4% em 2015. 'Acreditamos que a base de clientes de TV paga voltará a crescer assim que as condições econômicas forem favoráveis, pois o interesse pelo serviço segue avançando. Prova disso é que, no primeiro trimestre de 2016, os canais pagos alcançaram a maior audiência da sua história no Brasil, superando a marca de 2 milhões de pessoas conectadas por minuto' disse.

Diferentemente do que ocorre em mercados mais maduros, no Brasil a TV por assinatura ainda tem um grande campo a avançar. O serviço está em pouco menos de 30% dos lares e, como em muitas cidades não há opções de lazer e cultura, a TV paga pode ser a alternativa mais viável, por atingir qualquer ponto do imenso território brasileiro, seja via cabo ou por satélite.

Sobre os avanços tecnológicos, Simões comentou que cada vez mais operadoras e programadores lançam seus serviços de vídeo sob demanda. Além disso, já oferecem quase 80 canais em HD: 'Acreditamos que essas evoluções aprimoram o relacionamento entre o setor de TV paga e seus assinantes e possibilitam a oferta de experiências mais alinhadas à expectativa de cada perfil de público'.

Neste ano, o destaque serão os Jogos Olímpicos Rio 2016. A TV paga vai oferecer a maior cobertura olímpica da história da televisão brasileira. Serão mais de 20 canais, divididos entre **ESPN Brasil**, **Fox Sports**, **BandSports** e **SporTV**. Esta última apresentará 24 horas por dia de conteúdo ao vivo, transmitindo absolutamente todas as competições, que poderão ser assistidas onde e quando o assinante quiser. Para isso, o SporTV terá 16 canais em HD e mais 56 sinais ao vivo na internet (sendo 16

com a mesma programação da TV e outros 40 inéditos). No total, serão milhares de profissionais envolvidos nesta grande cobertura.

Simões: 'Além da audiência recorde, os conteúdos da TV por assinatura vêm pautando cada vez mais a vida das pessoas e inclusive o que elas comentam nas redes sociais no Brasil. Os personagens infantis mais populares estão nos canais pagos e a programação esportiva contribui para o desenvolvimento de modalidades antes pouco conhecidas. Também são os canais pagos que introduzem no país formatos inovadores, como reality shows de música e culinária, por exemplo'.

'Mas apenas o interesse do público e as condições econômicas favoráveis não bastam para que a TV por assinatura se expanda cada vez mais no Brasil. É preciso também resolver outras questões críticas, como o excesso regulatório, que cria custos desnecessários para o setor, e o aumento da carga tributária, que ocorreu em 15 dos 27 estados brasileiros, em plena crise econômica. Medidas como essas dificultam a democratização da TV por assinatura, que é em muitas cidades brasileiras, a opção mais acessível, senão à única fonte de cultura, entretenimento e informação'.

'Em vez de criar obstáculos para o avanço da TV por assinatura, defendemos que os órgãos governamentais sejam mais eficazes no combate a uma grande fonte de sonegação e de crimes: a pirataria dos canais pagos, que vem avançando no Brasil e que, no passado, já chegava a 4,5 milhões de lares', completou.

Sobre a **Feira e Congresso ABTA 2016**, que celebra 24 anos, o executivo assinalou: 'É sem dúvida um dos maiores eventos de TV por assinatura na América Latina, e neste ano terá foco na inovação em serviços de vídeo, novas tecnologias e soluções de distribuição de conteúdo sob demanda, IPTV, OTT, publicidade, satélites, além de outras inovações na distribuição de conteúdos lineares, não-lineares e em HD. Os assistentes são altamente qualificados. Os debates e palestras contarão com a presença de executivos de canais, agências de publicidade, operadoras, órgão reguladores e governo'.

Na abertura do evento, a palestra A realidade da indústria e a perspectiva político/regulatória serão sobre o novo governo interino no Brasil. Os demais painéis terão temas relevantes e convidados renomados nacional ou internacio-



Oscar Simões, presidente executivo da ABTA

nalmente: Internet: da realidade dos serviços aos modelos regulatórios; Regulação audiovisual: do SeAC ao VOD; Do set-top ao celular: como evolui o serviço de TV; Programação na era da ultra segmentação; Abraçando a realidade on-demand e everywhere e Enfrentando a clandestinidade digital.

'Os Seminários de TV por Assinatura (STAs) apresentam cases e soluções de mercado aos profissionais do setor. E a Feira conta com 100 expositores de diversos países em um pavilhão de 9 mil metros quadrados', conclui Simões.

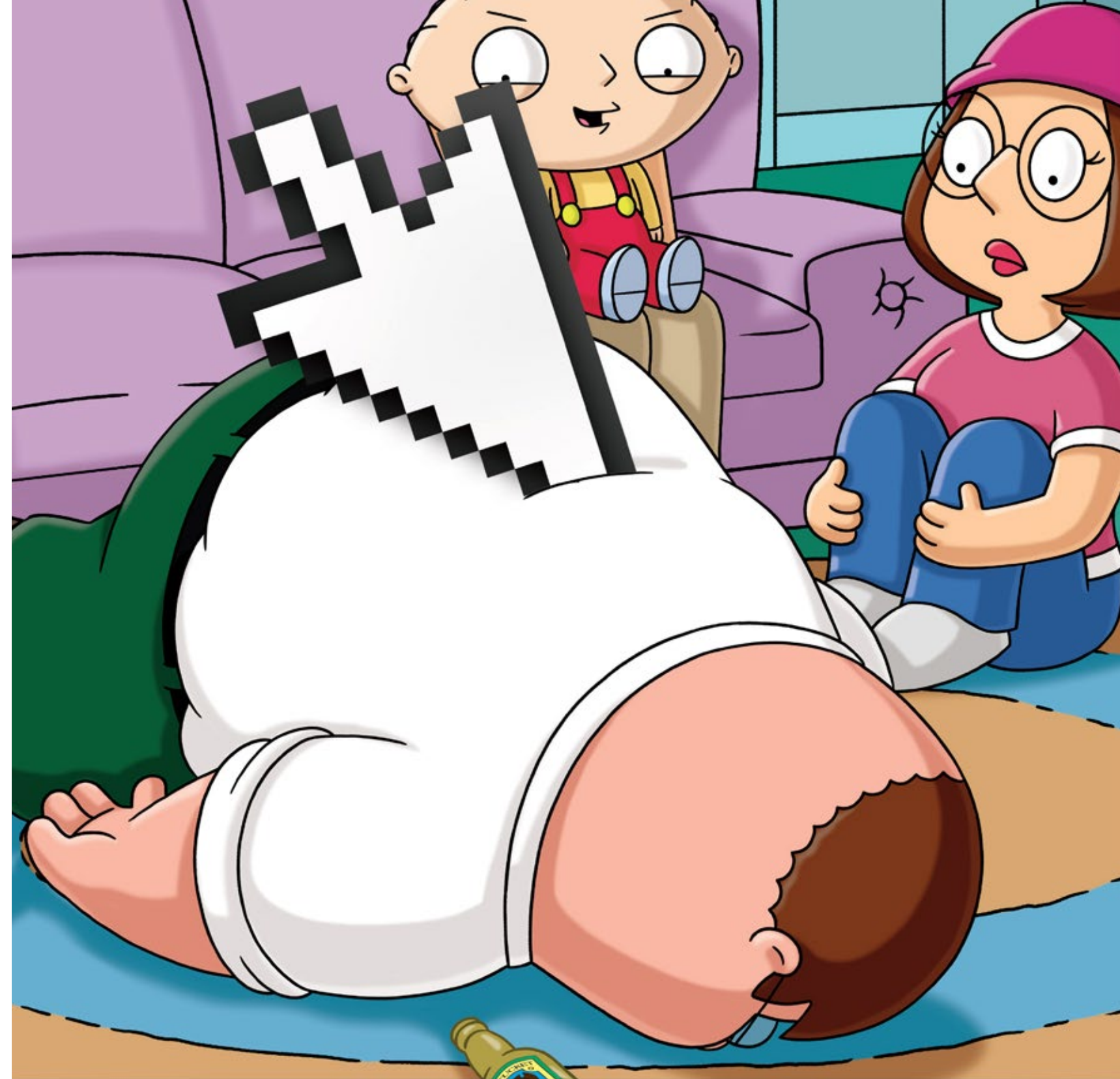
### ABTA: Discussões regulatórias

A ABTA 2016 terá uma série de discussões regulatórias, com presença de algumas das principais autoridades setoriais. O conselheiro **Igor de Freitas**, da **Anatel**, debate com representantes da indústria a forma como hoje os consumidores estão utilizando as redes.

Outra mesa, com a Ancine, trata da evolução da regulamentação do audiovisual, desde a Lei do SeAC e agora, com as perspectivas e transformações que o serviço de TV estão sofrendo com as plataformas OTT. Nesta sessão, **Rosana Alcântara**, diretora da Agência Nacional de Cinema, é a palestrante principal.

A superintendente de direitos do consumidor da Anatel, **Elisa Leonel**, faz um balanço, ao lado de representantes da indústria, da evolução dos mecanismos garantidores dos interesses dos assinantes.

O futuro da regulamentação das telecomunicações no novo governo também é alvo de um debate, com a presença do presidente da Anatel, **João Rezende**, e do secretário de telecomunicações do Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações, **André Borges**.



## A PIRATARIA ONLINE ESTÁ DESTRUINDO O QUE VOCÊ MAIS GOSTA.

Cada vez que você decide assistir ou baixar um conteúdo de maneira ilegal, você está tirando o que a indústria necessita para continuar produzindo as séries, filmes ou eventos esportivos que tanto gosta. Diga não à pirataria, sabe que é errado.



[www.piratariazero.com](http://www.piratariazero.com)



# Claro, Embratel e Net, juntas para fazer os Jogos Rio 2016 'gigantes'

A **América Móvil** é uma das maiores empresas de telecomunicações do mundo. Está presente em 25 países e conecta mais de 892 milhões de pessoas. No Brasil, é líder em convergência com as marcas **Claro**, **Embratel** e **Net**, somando mais de 95 milhões de serviços fixos e móveis, que compõem soluções para os mercados residencial, pessoal e empresarial. O Combo Multi, solução completa e integrada de serviços, reúne serviços fixos e móveis do grupo, com atendimento integrado e fatura única, sempre oferecendo benefícios exclusivos e muita economia para quem assina.

Claro, Embratel e Net, patrocinadores oficiais de serviços de telecomunicações, anunciam a infraestrutura que será disponibilizada para os Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016. As marcas são responsáveis por todos os serviços de telecomunicações que dão suporte ao maior evento esportivo do mundo.

“É uma honra fazer parte e ajudar a viabilizar um evento dessa magnitude. Estamos somando as forças das nossas marcas, redes e serviços para que o espírito olímpico e a emoção dos jogos sejam transmitidos de uma forma nunca vista, especialmente para os milhões de brasileiros que são clientes do nosso grupo”, diz **José Félix**, presidente do Grupo **América Móvil** no Brasil.

Ao longo dos últimos três anos, o Grupo América Móvil investiu R\$ 30 bilhões no Brasil. Uma parte desse montante foi direcionada para a infraestrutura dos Jogos, que ficará de legado para o Rio de Janeiro e para o Brasil.

Para atender a demanda dos Jogos Rio 2016, será utilizada toda a infraestrutura instalada pelo Grupo no país. São mais de



181 mil quilômetros de cabos ópticos, 17 mil quilômetros de cabos submarinos, 17 mil ERBs (Estações Rádio Base de Telefonia Móvel), 8 satélites em órbita e 5 data centers.

Resultado de anos de planejamento e preparação, as instalações construídas para atender Rio 2016 têm porte e tecnologia compatíveis com a complexidade dos Jogos Olímpicos e foram criadas a partir da experiência de décadas em grandes eventos esportivos brasileiros e internacionais atendidos pela Embratel.

A base de telecomunicações do Rio 2016 será o Backbone Olímpico Embratel, uma moderna rede com mais de 370 quilômetros de fibras ópticas, triplamente redundante, para garantir a alta disponibilidade na transmissão de dados dos jogos. A rede olímpica terá velocidade de 40 Gigabits por segundo, conectando mais de 60 mil pontos de acesso à rede, distribuídos em mais de 100 venues (locais relacionados ao evento, de competição ou apoio).

A Embratel fornecerá, ainda, a rede de fibra óptica que captará os sinais de vídeo de todas as competições esportivas do Rio 2016, nos distintos locais onde se realizam, entregando-os ao centro de transmissão IBC - *International Broadcast Centre* - de onde sairão imagens para aproximadamente 5 bilhões de telespectadores de 200 países. Serão mais de 7 mil horas de transmissão geradas pela *Olympic Broadcasting Services*, para atender todas as emissoras detentoras de direitos ao redor do mundo.

Toda a gestão da rede e dos serviços será feita a partir do *Technology Operational Center* (TOC), projetado para funcionar 7 dias



José Formoso, presidente da Embratel e José Félix, presidente do Grupo América Móvil no Brasil

por semana e 24 horas por dia. Cerca de 3 mil profissionais da Claro, Embratel e NET estarão atuando durante o evento, 50% deles de forma dedicada.

O site oficial dos Jogos Rio 2016, o Portal dos Voluntários e o Site de Vendas de Ingressos estão hospedados nos Data Centers da Embratel. A estimativa é de cerca de 8 milhões de ingressos comercializados através da plataforma online.

Para ampliar a cobertura de rede móvel da Claro, foram instaladas 97 novas estações de transmissão 3G e 4G, para suportar o aumento do uso de celulares no evento. Serão fornecidas também 20 mil linhas de telefonia móvel (voz e dados) para atender a família olímpica e a organização dos Jogos Rio 2016.

A Net disponibilizará ainda 12 mil pontos de TV por Assinatura, 10 mil linhas de telefonia fixa e 8 mil pontos de acesso WiFi espalhados pela cidade, Vila Olímpica e locais de competição.

Os serviços fornecidos pelo grupo atenderão todo o público envolvido no evento. Além dos torcedores, são cerca de 50 mil voluntários, mais de 10 mil atletas e comitivas de aproximadamente 200 países, além de 25 mil jornalistas.

“No maior e mais conectado evento esportivo de todos os tempos, a Claro, a Embratel e a NET vão fornecer toda a infraestrutura e serviços de telecomunicações. A responsabilidade é grande, mas o orgulho é gigante. Vamos escrever junto com todos os brasileiros um capítulo na história do esporte e do Brasil”, afirma **José Formoso**, presidente da **Embratel**.

As marcas também terão um Live Site de 300 m2 instalado no Parque Olímpico, um espaço aberto para receber os mais de 40 mil visitantes esperados do mundo todo. Por meio de ações de relacionamento, o Live Site irá proporcionar a interação do público com produtos e atletas patrocinados pelo grupo.



**BREAKING NEWS**  
IRENE CASELLI, VENEZUELA



**BREAKING NEWS**  
ALASTAIR LEITHEAD, SOUTH SUDAN



**BREAKING NEWS**  
LYSE DOUCET, GAZA

## THE LEADERS IN GLOBAL BREAKING NEWS

With journalists in more countries, we break stories from more places than any other international news broadcaster.



**INCOME STATEMENT (IFRS) - Brazil** Millions of Brl

	1Q16	1Q15	Var. %
<b>Total Revenues</b>	<b>8,954</b>	<b>9,013</b>	<b>-0.7%</b>
Total Service Revenues	8,703	8,680	0.3%
Wireless Revenues	3,006	3,267	-8.0%
Service Revenues	2,757	2,944	-6.3%
Equipment Revenues	249	321	-22.4%
Fixed Line and Other Revenues	5,948	5,747	3.5%
<b>EBITDA</b>	<b>2,357</b>	<b>2,329</b>	<b>1.2%</b>
% total revenues	26.3%	25.8%	
<b>EBIT</b>	<b>147</b>	<b>387</b>	<b>-62.1%</b>
%	1.6%	4.3%	

\*Total Revenues reflect eliminations derived from both the overlap of fixed and mobile operations as well as international intercompany transactions; Wireless Revenues and Fixed Line and Other Revenues only exclude intercompany transactions with foreign subsidiaries. The sum of the parts will not equal Total Revenues.



**Cobertura em todas as telas**

Lider no mercado de banda larga fixa, internet móvel e TV por Assinatura, o Grupo vai levar todas as emoções e detalhes dos Jogos para milhões de brasileiros.

Na TV, através da Claro HDTV e da NET, serão transmitidos 25 canais em alta definição, de todas as emissoras detentoras dos direitos de transmissão no Brasil (canais de TV aberta e TV por Assinatura). Isso garantirá a cobertura ao vivo de todas as provas que estiverem acontecendo durante os Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016.

Um evento com esta intensidade e quantidade de provas simultâneas também é acompanhado fora de casa. Por meio de computadores, tablets e smartphones, clientes do grupo vão assistir online a todos os recordes e marcas de superação dos atletas. Destaque para a conectividade oferecida pelo grupo, com acesso ilimitado às redes sociais pelo 4G da Claro e acesso Wi Fi gratuito para clientes do grupo, em milhares de hotspots instalados nas principais cidades do País.

Além da mais completa cobertura ao vivo, clientes NET e Claro HDTV poderão ver e rever tudo que aconteceu a cada dia de competições, em todas as modalidades, quando e onde desejarem. Serão milhares de horas de

programação armazenadas e disponibilizadas através do NOW, serviço de vídeo sob demanda, disponível exclusivamente para clientes de TV por Assinatura do grupo.

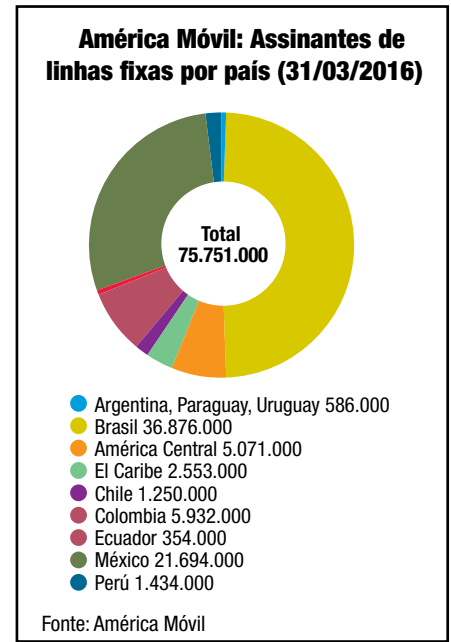
**Legado olímpico**

O esporte é um dos pilares de investimento institucional das marcas Claro, Embratel e Net. O Grupo acredita que apoiar o esporte é contribuir para um futuro melhor, e que conectar pessoas, investir e apoiar a inclusão e a transformação social por meio da Educação, Cultura e Cidadania faz com que a nossa tecnologia e infraestrutura lidere um movimento de apoio ao desenvolvimento humano, por meio da democratização do acesso à informação e do conhecimento.

Na Cultura, o Grupo oferece teatros, cinemas e diversos projetos, por todo o Brasil. Com foco em Educação e Cidadania, o Grupo mantém o "Instituto NET, Claro e Embratel", leva TV e banda larga a centenas de escolas públicas e promove diversas ações voltadas para o desenvolvimento social e do meio ambiente.

Por isso, as ações ligadas aos jogos Rio 2016 vão além das entregas de serviços e infraestrutura. No esporte, o time de atletas patrocinados pelas marcas do grupo reúne mais de 20 esportistas de alto rendimento Olímpico

e Paralímpico no Brasil, incluindo medalhistas olímpicos em outras competições, por exemplo, o campeão das argolas Arthur Zanetti, Cesar Cielo (natação), Sarah Menezes (judô), Alison Cerutti (vôlei de praia) e o fenômeno paralímpico de natação, Daniel Dias. Muitos deles estarão disputando medalhas nos jogos Rio 2016 com o apoio do grupo.



**SMK**

**A mais moderna experiência de ver TV no mundo!**

Estaremos na **FEIRA E CONGRESSO ABTA 2016**

De 29 de junho a 01 de julho  
 Marque sua visita: Mario Melo - mmelo@smkusa.com

Descubra como economizar adotando uma solução única de controle remoto para todos os seus set top boxes. SMK tem o orgulho de apresentar também as últimas tecnologias de controles remotos de rádio frequência para o Mercado Brasileiro com busca por voz, teclados e motion.

CREATIVE CONNECTIVITY [www.smkusa.com](http://www.smkusa.com)

**Rai Italia**

**PROGRAMAS ÚNICOS  
 GRANDES PRODUÇÕES  
 CAMPEONATO ITALIANO DE FUTEBOL**

**SÉRIE A**

**Jeep**

**APRECIE UM DOS MELHORES CAMPEONATOS DE FUTEBOL DO MUNDO**

**CONDISTA INTERNATIONAL**  
[WWW.CONDISTA.COM](http://WWW.CONDISTA.COM)

**CONTATOS:**  
 AMÉRICA LATINA - WILLIE J HERNÁNDEZ - E-MAIL: WILLIE@CONDISTA.COM  
 BRASIL - MÁRCIA BONINI - E-MAIL: MARCIA@CONDISTA.COM



## Oi: Consolidação com a Oi Total



'A Oi tem a melhor TV por assinatura do mercado, com qualidade de imagem superior, maior quantidade de canais em HD já no pacote de entrada. Além disso, é a

única a transmitir a Rede Globo em HD por tecnologia DTH (satélite) em mais de 3.000 municípios, sendo em 2.000 com exclusividade. Investimos no lançamento do novo satélite SES-6, o que disponibiliza mais do que o dobro da capacidade satelital do que as concorrentes têm e garante a melhor qualidade de som e de imagem na programação'.

**Roberto Guenzburger**, diretor de Produtos, Mobilidade e Conteúdo da Oi, descreveu à Prensario sobre a operação da Oi TV, que atualmente tem 1,2 milhões de assinantes (Anatel, maio 2016). Ele acrescentou: 'A alta capacidade do satélite permite que atendamos a um grande número de clientes com um produto de excelente qualidade e maior resistência na recepção do sinal em caso de mau tempo. Nossos resultados representam a manutenção da base, no comparativo com o ano anterior'.

Entre os principais projetos da Oi TV, pode destacar: o lançamento no ano passado da Oi Play, o serviço de TV Everywhere que oferecer a flexibilidade e a mobilidade compatíveis com as demandas dos clientes. Os clientes podem assistir ao conteúdo de diversos programadores onde e quando quiserem, por qualquer dispositivo (smartphone, tablet ou PC) com conexão à Internet. 'O serviço não tem custo adicional para o consumidor e oferece programação ao vivo e on demand. Oferece programação ao vivo e conteúdo não-linear com mais de 30 canais e 13.000

títulos disponíveis', disse **Guenzburger**.

Também *Pen VR*, uma funcionalidade que permite a gravação e pausa do conteúdo dos canais através de pen drive com memória de 8 Gb, conectado à entrada USB do set up box. Os clientes da Oi TV de DTH podem ainda contar com o serviço de gravador digital, DVR. Já serviço de conteúdo on demand por controle remoto, outra funcionalidade do serviço da Oi, possibilita a compra de conteúdo do **Oi Filmes** com diversos títulos em sua primeira janela de exibição após o cinema. Junto com a implementação dos STBs com DVR, implementou a comercialização de filmes no modelo *PushVOD* onde, em média, 30 filmes ficam disponíveis para aluguel.

A Oi lançou também as ofertas de telefonia móvel *Oi Livre* (pré), *Oi Mais Controle* (controle) e *Oi Mais* (pós). Todas tem altas franquias de dados que facilitam o acesso ao conteúdo da Oi TV por plataforma móvel, através do *Oi Play*. Além disso, a Oi iniciou no ano passado em 14 estados o projeto piloto do serviço convergente *Oi Total* (lançado nacionalmente em março de 2016) que integra móvel, banda larga, TV por assinatura e fixo. Esse lançamento acompanha as mudanças percebidas nos hábitos dos consumidores, cada vez mais adeptos da cultura da *Geração MMM* (multiconectados, mutidispositivos, multitarefas).

**Guenzburger**: 'Esse lançamento acompanha as mudanças percebidas nos hábitos dos consumidores, que cada vez mais estão adeptos aos serviços multi-telas. Isso porque o *Oi Total* reúne o melhor conteúdo do cinema, da TV e da internet disponível a qualquer hora e em qualquer lugar através do *Oi Play*, o portal de conteúdos da Oi, totalmente gratuito para os clientes. A estratégia da Oi é de oferecer



Roberto Guenzburger, diretor de Produtos, Mobilidade e Conteúdo da Oi

o que o cliente quer'.

Desde 2014, a Oi oferece imagens em HD já no pacote básico em mais de 80% do território nacional (4.925 municípios). O operador está disponível em todo o país, menos no estado de São Paulo, com mais de 70 canais em HD, incluindo pagos e abertos, e é a única a incluir canais abertos em HD, como **Record**, **SBT**, **Band**, **Rede TV** e mais de 43 afiliadas locais da TV Globo em HD.

A Oi foi a patrocinadora oficial da *Copa do Mundo Brasil 2014* onde, em parceria com o **SporTV**, da **Globosat**, a Oi TV realizou a primeira transmissão no formato Ultra HD (4K) ao vivo no Brasil, utilizando a tecnologia DTH. O jogo transmitido ao vivo foi o das seleções da Colômbia e Uruguai, no estádio Maracanã, no dia 28 de junho. 'O 4K é uma evolução natural do Full HD, que está se tornando realidade na Europa e nos Estados Unidos, e a Oi TV antecipou essa tendência para o Brasil. Para as Olimpíadas, estamos planejando algumas ações em parceria com as programadoras que cobrirão o evento', sinalou **Guenzburger**.

Sobre o mercado o executivo comentou: 'A Oi está se reposicionando no mercado com o lançamento do Oi Total.

No projeto piloto foi registrado um aumento de 20% nas vendas do serviço de TV por assinatura. A Oi está apostando a ele para aumentar a penetração do mercado com a conquista de novos clientes e também para rentabilizar a base atual, com o aumento do número de serviços por usuário e incremento das ofertas'.

### Resultados operacionais do segmento residencial da Oi (1T2016)

	1T16	1T15	4T15	Δ Ano	Δ Trl.
<b>Residencial</b>					
<b>Receita Líquida (R\$ Milhões)</b>	2.394	2.491	2.392	-3,9%	0,1%
<b>Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil</b>	16.170	17.148	16.297	-5,7%	-0,8%
Linhas fixas em serviço	9.874	10.703	10.019	-7,7%	-1,4%
Banda Larga Fixa	5.115	5.213	5.109	-1,9%	0,1%
TV Paga	1.181	1.232	1.169	-4,2%	1,0%
<b>ARPU - Residencial (R\$)</b>	<b>80,8</b>	<b>77,6</b>	<b>79,6</b>	<b>-4,2%</b>	<b>1,5%</b>

# MEDIASET ITALIA

## THE ITALIAN TV CHANNEL ABROAD

TALENT SHOWS NEWS COOKING SHOWS DRAMA REALITY SHOWS  
DOCUMENTARIES TALENT SHOWS SOFT NEWS  
QUIZ SHOWS  
DRAMA ENTERTAINMENT COOKING SHOWS SITCOMS  
REALITY SHOWS SITCOMS CINEMA DRAMA  
NEWS QUIZ SHOWS NEWS REALITY SHOWS ENTERTAINMENT QUIZ SHOWS  
SITCOMS NEWS DRAMA DOCUMENTARIES  
CINEMA SOFT NEWS NEWS  
DRAMA DOCUMENTARIES  
TALENT SHOWS  
COOKING SHOWS  
DRAMA  
SOFT NEWS  
CINEMA  
QUIZ SHOWS  
ENTERTAINMENT  
SITCOMS  
NEWS



The best choice for Italian Entertainment

Visit us at MIPTV stand R7.F7

www.mediasetdistribution.com



# Sky Brasil: 5,34 milhões de assinantes em TV de pago

Cresce em banda larga desde a aquisição de AT&T

Com 5,34 milhões de assinantes e uma participação de mercado de 28,24%, segundo as cifras de abril difundidas pela **Anatel**, **Sky** é o segundo operador de TV paga do mercado brasileiro por trás de América Móvel de Brasil.

A Sky é a primeira empresa de TV por assinatura do Brasil, via satélite pelo sistema digital DTH (Direct to Home) em banda Ku. A empresa nasceu em agosto de 2006, resultado da fusão das operadoras Sky e **DirectTV**. A Sky foi pioneira no lançamento de uma série de novidades na transmissão e uso da tecnologia digital no Brasil, trazendo ao país serviços inéditos como interatividade, DVR, o Sky+, o Sky HDTV, o primeiro serviço de vídeo on demand (VOD), o *Sky on Demand*.

Há dois anos, a empresa passou a fazer parte do grupo **AT&T**, depois de que a telco estadunidense se fizesse com as operações de DirectTV em toda Latino América, depois de receber a

aprovação dos entes reguladores apropriados: primeiro CADE e depois Anatel, que consideraram que a aquisição não proporia problemas monopólicos, dado que AT&T não tinha tido nos últimos tempos uma atuação preponderante na região e, pelo contrário, representaria uma espécie de "contrapeso" às altas quotas de mercado de América Móvel, que em Brasil opera a MSO de cabo Net Serviços, Embratel e Claro, e Telefônica, que adquiriu GVT à francesa Vivendi.

No segmento de banda larga, a empresa fechou abril com 291.187 acessos segundo Anatel, mostrando um forte crescimento desde que começou a brindar este serviço em Brasil. Ao fechamento de 2014, totalizava 100.000 subscritores. A estratégia de empacotamento de seus serviços de televisão e Internet foi o modelo de negócio que lhe permitiu dar este salto. Atualmente, a oferta de Sky em Brasil inclui diferentes combos de televisão satelital



Luiz Eduardo Baptista, presidente da Sky

pré e pós pagamento com canais SD e HD, e banda larga de 2 e 4 Mbps.

### Sky Online: Fox Play

**Sky** lançou a plataforma **Fox Play** através do Sky Online, permitindo aos assinantes acessar a séries, esportes ao vivo e muito mais sem custo adicional no, episódios completos e clips de seus programas favoritos. Agora, podem assistir a todas as temporadas de *The Walking Dead*, direto do seu computador, smartphone e tablet.



Contenido original y una variada programación para la familia a través de 7 satélites para todo el mundo las 24 horas del día.

## VIKING SATCOM

Su fuente confiable en equipamiento satelital

**Sistema de antenas motorizadas de doble eje.**

Viking Satcom puede actualizar sistemas de antenas preinstalados Prodelin y Skyware de 1.8m y 2.4m

**Características**

- Doble eje motorizado Az/El con montura Navigator
- Acimut extendido y elevación para viajes
- Capacidad de seguimiento de orbita inclinada
- Monturas en 6 y 5/8" OD Mast
- Incluye motor, actuador y controlador

**Accesorios**

- Sistema Alimentador Motorizado C y Ku
- Controlador de seguimiento de orbita inclinada
- Sistema de descongelamiento

Antenas Prime Focus disponibles en 3.0, 3.4 y 3.7 metros  
Antenas VSAT Offset disponibles en 1.8, 2.4 y la nueva de 3.8 metros

**NUEVO KU Motorized Feed**

vikingsatcom.com sales@vikingsatcom.com Teléfono: 517-629-3000 Fax: 517-629-2379



El canal para la felicidad de la familia

Más información  
areasatelital@bethel.tv



## Telefônica: Bom crescimento a pesar da crise

Com a fusão das empresas **Vivo** e **GVT**, a marca GVT deixou de ser utilizada oficialmente em todo o país, e a **Vivo** consolidou sua atuação com ofertas de banda larga fixa, TV paga, telefonia e Internet móveis e serviços digitais. Fechou abril com 1,8 milhões de clientes de TV, um crescimento de 3,3% nos últimos 12 meses. Apesar da retração do mercado de 4,1%, nas regiões onde atua, seu market share subiu de 11,3% para 12,1%.

A empresa oferece um portfólio 4P nacional integrado, além de serviços digitais que já respondem por importante fatia da receita. Falando especificamente do seu produto de TV por assinatura, unificou a oferta comercial com a marca **Vivo TV** e consolidou a plataforma de vídeo sob demanda com a entrega do **Vivo Play** para toda base de assinantes.

Equalizou o line up das plataformas de DTH e IPTV, mantendo a liderança em canais HD no IPTV e ampliando sua oferta em HD no DTH com 11 canais a mais. Além disso, também se destacou o lançamento de novos recursos e soluções convergentes no IPTV, como por exemplo a função "Reprise", que possibilita voltar a programação em até 8 horas e o portal "Vivo Music", que traz toda a experiência do serviço da móvel para dentro do produto de TV, com milhões de músicas para ouvir quando quiser.

Além dos destaques de produto, a Vivo segue com sua estratégia de expansão ampliando a atuação em fibra ótica com IPTV para mais 17

municípios das regiões de Campinas, São José dos Campos, Ribeirão Preto e Litoral, fortalecendo nossa participação nacional com mais de 750 municípios com serviços de TV por assinatura da Vivo.

A companhia entende que os serviços OTT são complementares e fundamentais para fidelização dos clientes e aumento da percepção de valor sobre o produto. Nessa frente, a Vivo oferece para 100% dos clientes o serviço **Vivo Play**, que permite aos clientes acesso a conteúdos sob demanda na TV e em outros dispositivos como tablet, smartphone e notebook. Complementando a oferta OTT, também estão os portais dos programadores, como o **Telecine Play**, **Globosat Play**, etc., que também possibilitam o acesso aos conteúdos em múltiplos dispositivos.

Em 4K, uma tecnologia que está desenvolvendo para lançar em breve, a Vivo tem uma expectativa muito grande, mas o grupo acredita que ainda deve demorar um pouco para esse conteúdo se popularizar no país. Uma enorme parcela da população comprou novas TVs nos últimos dois anos, então é improvável que troquem por uma 4K em breve. Além disso, ainda existe o problema da quantidade de conteúdo disponível nesse formato.

O mercado de TV por assinatura atravessa uma das piores crises de seus quase 25 anos de história no Brasil e traz uma pressão maior em chum e inadimplência. É o oitavo mês consecuti-



Amos Genish, presidente e CEO da Telefonica Brasil

tivo que o mercado apresenta queda. Na visão operador, é necessário esforço adicional para a conquista de novos clientes da concorrência e manutenção da própria base.

Por outro lado, a Vivo acredita que o mercado ainda possui oportunidades para expansão e que retomará seu ritmo de crescimento em conjunto com a melhoria do cenário econômico do país. A Vivo mantém o compromisso de investimento em TV, pois acreditamos que haja demanda reprimida em busca de conteúdo e qualidade de imagem e temos planos acessíveis para todas as classes.

Apesar do cenário desafiador, os serviços da operado continuam crescendo. No primeiro trimestre desse ano a receita com TV paga cresceu 21%. E se considera-se somente o segmento de "Premium Pay-TV", que são os serviços de IPTV e DTH conectado, o crescimento de receitas no ano foi de 33,6%. De aproximadamente 1,8 milhão de clientes de TV paga da Vivo no final de março, 1,2 milhão era de assinantes desse serviço mais nobre. E é aí que espera crescer em clientes, receitas e resultados.



### SINAIS DE TV POR ASSINATURA

## Bethel: Nova programação para América Latina

Depois de sua bem sucedida participação na Bolívia Media Show, a Bethel buscará ir à ABTA do Brasil e já confirmou sua presença no Convergencia Show do México, onde terá um estande. O canal continua crescendo na América Latina, para onde leva todo o seu conteúdo cristão e agora também programas especiais sem violência para as crianças.

**Juan Carlos Pérez** comentou com a Prensario que o canal deu sua autorização para a transmissão através da plataforma **Rack TV** da **TuVes HD**. Está na República Dominicana com **Viva**, **Cable Onda** da Panamá, **Inter Satelital** da Bolívia, **Eta** do Equador, **TuVes** do Chile e, em breve, chegará à **TVCable** do Equador.

Prensario Internacional

Na convenção realizada pela primeira vez em Santa Cruz de la Sierra, Bolívia, o canal recebeu grande interesse das operadoras, e principalmente da **Fecotel**, federação de cooperativas que reforçou a importância de ter acesso a um canal 'inclusivo e livre', segundo definido por Pérez. 'As operadoras encontram na Bethel o que estão procurando', acrescentou o executivo que concretizou uma reunião com os membros dessa entidade.

Em relação à programação, o executivo destacou a estreia de **Casa Feliz**, um ciclo de produção original para crianças com um conteúdo de animação, interativo e muito atrativo. 'Faz muito sucesso porque é limpo e educativo. É um canal



Juan Carlos Pérez e Oscar Labbe, da Bethel

cristão ao qual se pede conteúdo sem satanismo ou violência e isso é o que oferecemos para este público', acrescentou. Para a segunda metade do ano, apresentou **Bíblia 360**, um programa de conversas em estúdio no qual são tratados diferentes temas com comentaristas e a participação de diferentes convidados especiais.

www.prensario.net



WESCO®

WESCO DO BRASIL EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS LTDA.



### SOBRE A WESCO DO BRASIL

WESCO do Brasil é representante exclusivo da WESCO International, empresa norte-americana do segmento de distribuição de equipamentos e soluções de Procurement e de capital aberto, com ações listadas na NYSE (Bolsa de Nova Iorque), líder global em fornecimento de manutenção, reparos e serviços (MRO) para diversos segmentos industriais, na fabricação de equipamentos originais (OEM) e materiais de construção e gerenciamento avançado de cadeia de fornecimento e

Operando no mercado brasileiro há mais de dez anos, WESCO do Brasil atende a uma carteira diversificada de clientes nos segmentos de broadcast, operadores de telecomunicações e empresas privadas. Com uma oferta ampla e atualizada de produtos da indústria global, empreendemos todos os nossos esforços para oferecer produtos e soluções de qualidade aos nossos clientes, promovendo otimização de custos operacionais.

## Soluções, Produtos e Serviços End-to-End



### Especialistas em Tecnologias:

- HFC
- FTTH
- EPON
- DPON
- RFOG
- Soluções em Vídeo e Acesso

### Clientes



WWW.WESCOBRASIL.COM.BR

Grupo GH



WESCO®  
WESCO DO BRASIL EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS LTDA.





## TV por assinatura no Brasil: adaptar para sobreviver

O cenário das telecomunicações no Brasil, mais especificamente, o de TV por assinatura, passa por um momento extremamente delicado regado pelas singularidades socioeconômicas do país. Aspectos da dinâmica “terceiro-mundista” do Brasil, como a baixa renda per capita e o baixo índice de penetração das redes de telecomunicação no país como um todo, nos impedem de repetir a exaurida fórmula de espelhar-nos no modelo norte-americano.

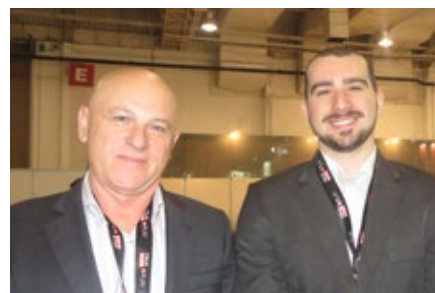
Como consequência da crise econômica, a massa de consumidores do país perdeu grande parte de seu poder de consumo tornando as alternativas à TV por assinatura, como a pirataria e serviços de streaming, por exemplo, cada vez mais atraentes ao bolso do consumidor final. Tais serviços, vem conquistando uma parte significativa da base dos operadores brasileiros, em apenas um ano (de abril de 2015 a abril de 2016) houve uma redução de cerca de 850mil assinantes de TV paga em todo o Brasil,

segundo os dados da **Anatel**. Sendo assim, o grande desafio dos operadores é fazer frente ao custo-benefício dos serviços sobre plataforma IP, além de forçar uma ação do governo federal no combate à pirataria.

Oferecer um conteúdo HD de qualidade e a baixo custo (o ISDB-T tem se apresentado como uma alternativa válida para isso) se tornou um objetivo óbvio, porém, há a necessidade aguilizar a negociação dos fornecedores de conteúdo para a formulação de uma plataforma coletiva de venda de VoD facilitando o acesso do consumidor final ao produto, seja feita através do set-top-box ou outra plataforma de acesso qualquer.

Estamos passando por uma mudança abrupta no modelo de consumo do conteúdo de TV Paga e a grande perda de base em 2016 nos mostra isso. Insistir em um modelo engessado, no qual operador é pressionado por normas e pré-requisitos de conteúdo no line-up irá não

Por Enrique e Alberto Umhof, da BVCi



Alberto e Enrique Umhof, da BVCi

só distanciar o consumidor final da TV por assinatura, mas também distanciará o operador que aos poucos mudará seu foco principal de promover o conteúdo de TV por assinatura e passará a focar em promover o acesso à rede mundial de internet. É necessário renovar, suprir as necessidades do consumidor brasileiro dentro dessa nova realidade de mercado, adapta-se para garantir o início de uma nova era na TV por assinatura.

### SINAIS DE TV POR ASSINATURA

## SPI: Um produto diferenciado para o ecossistema digital

A **SPI International** é um programador europeu com desenvolvimento mundial com bases em Varsóvia, Istambul, Londres e Nova York. A empresa está agora desembarcando na América Latina e no Caribe onde **Gustavo Mónaco**, dirige sua distribuição e promove seu portfólio de sinais HD e 4K do grupo.

‘A SPI, uma empresa europeia líder em conteúdos, oferece possibilidades para TV Linear e conteúdo VOD tanto para os canais de distribuição tradicionais, quanto para novas plataformas. Os Canais SPI estão disponíveis para DTH, Cabo, Mobile, OTT, TV everywhere, IPTV e Smart TV. Acompanhamos as operadoras de qualquer segmento de negócio: do mais tradicional ao new media’, afirmou Mónaco para a **PRENSARIO**.

‘Já os oferecemos assim na Europa, América do Norte, África, Oriente Médio e Ásia. Alguns dos nossos canais estão disponíveis atualmente no Caribe anglofalante (Bahamas, Trinidad e Tobago, Granada, Haiti e Jamaica) e estamos terminando de dublar os canais em **Prensario Internacional**

espanhol e português para distribuir na região a partir do segundo semestre. No Brasil, onde fizemos um acordo com a **Ancine** em 2015, estamos negociando com operadoras de TV por assinatura, OTT’s e ISP’s’, acrescentou.

Entre os principais canais internacionais estão **FilmBox Arthouse** com filmes clássicos e independentes; **FightBox**, com mais de 30 disciplinas de luta e com um conceito diferente ao dos conhecidos que inclui eventos ao vivo. ‘É o de melhor percepção e resposta em nosso portfólio’, disse Mónaco. Também a **Fast&FunBox**, com todo tipo de incríveis esportes extremos, a **DocuBox**, com documentários premiados; **Fashion Box**, de lifestyle e moda; e a **360TuneBox**, que recupera o velho conceito de canal de música.

Além dos canais lineares, a companhia oferece **FilmBox Live**, uma plataforma SVOD multi-tela que complementa a oferta não linear de qualquer operadora de TV por assinatura, mobile ou internet. ‘Temos flexibilidade para nos adaptar a estratégias nas novas mídias



Gustavo Mónaco, Head of Distribution Latin America and Caribbean, SPI International

das operadoras. Vemos uma necessidade concreta deste tipo de conteúdo e esperamos assinar novos acordos de distribuição na América Latina nos próximos meses’, ressaltou Mónaco.

E finalizou: ‘As operadoras precisam de produtos que complementem a experiência do usuário. E principalmente produtos com flexibilidade, que estejam disponíveis online, streaming, VOD, etc. A SPI oferece um produto para qualquer ponto do ecossistema digital’.



## The Intelsat Globalized Network

Deliver anytime, anywhere, any-screen viewing.

Move your programming from linear to digital, multi-screen consumption. The Intelsat Globalized Network is the first and only network that can cost-effectively transform your legacy networks and simplify operations by combining satellite, terrestrial technologies and managed media services. The future of media is here.

Embrace the digital future today.  
Find out how at NAB 2016, booth SU3110.

[www.intelsat.com/media](http://www.intelsat.com/media)

**INTELSAT**  
Envision. Connect. Transform.



## Globosat: 'O mercado voltará a crescer após a crise'

**Alberto Pecegueiro**, diretor geral da **Globosat**, a maior programadora do Brasil e da América Latina, descreveu à Prensario um balanço sobre a situação da indústria no Brasil em um contexto de crise política e econômica, e com uma queda nas assinaturas a TV Paga.

'A queda do número de assinantes foi causada principalmente por causa deste fator e ocasionou um fenômeno que chamamos de "desconexões involuntárias" por um contingente da classe C (ou nova classe média), que teve de deixar de assinar a TV por assinatura por uma questão puramente econômica', explicou.

O executivo acha que o mercado brasileiro de TV por assinatura 'voltará a crescer' após a crise. 'O brasileiro tem uma relação extremamente forte com a TV em suas diversas modalidades (aberta, de pago, OTT). O tempo dedicado à "tela" cresce em média 2% por ano: atualmente o brasileiro dedica quase 6 horas ao dia. Um número que poucas pessoas falam é que 2016 foi o ano de melhor resultado em termos de audiência'.

'A TV por assinatura registrou no primeiro trimestre de 2016 a maior audiência de sua história: ultrapassou 2,2 milhões de telespectadores conectados por minuto. Nos últimos três anos, de acordo com o Kantar IBOPE Media, os canais pagos dobraram o alcance no país, e audiência média por minuto foi de 1,08 milhão'.

'A TV por assinatura tem recolhido bons frutos

desta performance mas é evidente que a crise política/econômica acabou interferindo na até então curva ascendente. Mas estamos otimistas que após a resolução dos problemas políticos a TV por assinatura voltará ainda mais forte', completou Pecegueiro.

O foco da companhia neste ano são os Jogos Olímpicos Rio 2016, que será o maior evento da qual participará em todos os tempos. 'A TV por assinatura, e a Globosat em particular, terá um papel importantíssimo. Transmitiremos as comissões em 16 canais HD mais 40 sinais na Internet, totalizando 56 canais que poderão ser assistidos em todas as telas.

Trabalhamos com as operadoras para conseguirem dispor de frequências para abrigar a distribuição de tantos canais em HD e SD'.

'É um ano de avanço em nossa estratégia de não ser mais apenas uma programadora de canais lineares. Desenvolvemos os nossos produtos a partir de uma mentalidade "design thinking". Somos uma programadora especializada em atender a demanda dos assinantes que querem ter acesso a programas de qualidade da maneira que o usuário preferir: 1) em um canal linear, 2) em

uma plataforma VOD, 3) em uma plataforma de vídeos via rede própria ou 4) TV everywhere'.

'Incorporamos os novos modelos de assistir à programação trazidos pelo OTT, ao invés de combatê-los e inauguramos um sistema saudável para todos os envolvidos na cadeia que inclui o produtor, o programador, o empacotador e o operador. Prova disso são os números de nossa plataforma de VOD, o *Globosat Play*, que tem várias extensões por marcas, e não mais "canais": *SporTV Play*, *Premiere Play*, *GNT Play*, *OFF Play*, *Gloob Play* e *Multishow Play*'.

'Desde o início trabalhamos com as produtoras independentes brasileiras e internacionais. Está em nosso DNA o trabalho desenvolvido em parceria. Assim desenvolvemos várias joint-ventures como **Rede Telecine (Universal, Paramount, Fox, MGM)**, **Playboy TV (Playboy)**, **NBCUniversal (Universal Channel, Studio Universal e Syfy)**, **SporTV (Globo)**, **Canal Brasil** (cineastas independentes), etc. A extensão na produção com as produtoras independentes foi natural e necessária. Hoje trabalhamos com cerca de 100



Alberto Pecegueiro, diretor geral, Globosat

produtoras independentes'.

No Brasil, a oferta de opções de acesso a conteúdo de vídeo para consumo aumentou nos últimos anos para além dos canais lineares de TV. 'O que se percebe é que o consumo não linear é complementar ao de canais tradicionais. A TV ainda é a principal fonte de conteúdo e tela. As análises de audiência da família *Play* confirmam a tendência de complementariedade do linear com o não linear'.

'Os grandes sucessos do linear são também grandes mobilizadores de audiência do não linear. Dois exemplos do **GNT**: quando *Cozinha Prática* e *Decora* estrearam novas temporadas no final de 2015 no linear, geraram cerca de 10% mais alcance na TV em relação às temporadas anteriores em reprise no canal. Mas também, conseguiram incrementar o consumo do não linear em mais de 20%'.

'*Os Homens são de Marte* ficou fora da grade do GNT e mesmo assim continuou sendo um dos produtos mais consumidos do *GNT Play*, refletindo não somente a qualidade do produto, mas também a adequação do formato ao universo não linear. Partindo desse patamar, a volta de episódios inéditos, no final de outubro/15, fizeram o consumo do não linear ser multiplicado por 6', finalizou Pecegueiro.



*Os Homens são de Marte* é um dos produtos mais consumidos do *GNT Play*

# DEVISER®

Ensuring Tomorrow's Communication Networks

## Constantly evolving to exceed your measurement requirements



### Innovative, Accurate and Reliable Testing

Deviser Instruments brings an extensive portfolio of innovative, high-quality, value-packed field test and measurement solutions to communications service providers and equipment manufacturers worldwide. For more than 25 years, communications service providers have relied upon Deviser's innovation, manufacturing and service excellence to deliver reliable, high-performance cable, wireless, fiber optic and telecommunications services to their customers.

Wireless

Cable

Ethernet

Fiber Optics

[www.deviserinstruments.com](http://www.deviserinstruments.com)



# Discovery Networks, Brasil: 'O melhor primeiro trimestre de sua história'

Audiência registrou crescimento de 5% anual

Monica Pimentel, VP de conteúdo da Discovery Networks no Brasil, diz: 'O portfólio de canais da Discovery Networks no Brasil registrou de janeiro a março de 2016 o melhor primeiro trimestre de sua história em audiência, com crescimento de 5% em comparação ao mesmo período de 2015. Isso se soma aos excelentes resultados de 2014 e 2015. Nestes dois últimos anos, o portfólio de canais da programadora bateu sucessivos recordes e fechou cada período com crescimento de audiência acima do mercado'.

Além disso, afirmou Pimentel, 'nossos canais continuam ocupando posição de liderança em seus gêneros'. E acrescentou: 'O Discovery Kids é o canal mais distribuído e mais assistido da TV por assinatura no Brasil. O Discovery é líder no gênero factual há 15 anos, e o Discovery Home & Health ocupa o primeiro lugar do ranking dos canais de estilo de vida há sete anos. TLC, Investigações Discovery e Discovery Turbo também vêm alcançando ótimos resultados'.



Anthony Bourdain



Flogals

## Novas séries da Discovery no Brasil

'Temos muitas novidades programadas em nossos canais até o final do ano. No Discovery, podemos destacar a produção local *Desafio Celebidades*, docu-reality em que diferentes personalidades brasileiras vivenciam experiências de sobrevivência e superação em áreas remotas do País; e as séries *Harley and the Davidsons* (ainda sem título em português, conta a história de William S. Harley e Arthur Davidson,

Prensario Internacional

os criadores da famosa marca de motocicletas) e *Life of Dogs* (produção grandiosa que mostra o processo evolutivo dos cachorros e apresenta um novo olhar sobre o melhor amigo do homem)'.  
'No Discovery Home & Health, estaremos três produções locais: a série *Batalha dos Cozinheiros*, um formato da Discovery Networks, coproduzida com a TV Record, que mostra uma competição culinária conduzida pelo renomado confeito Buddy Valastro; a segunda temporada da série de transformação *Troca de Estilos*, em que a cantora Gaby Amarantos ajudará diversas duplas de mulheres a mudar seu visual; e um docu-reality (ainda sem título definido) sobre o dia a dia do chef Henrique Fogaça', ressaltou.

'No Discovery Kids, teremos um especial de férias no mês de julho que reúne o filme *Peppa: As Botas de Ouro* e a nova série *Flogals* (mostra três simpáticos alienígenas que caem na Terra e passam a viver com sua família adotiva de humanos). Também estaremos no ar as temporadas das séries nacionais *Parque Patati Patatá* e *O Show da Luna!*.  
'No Discovery Turbo, um grande destaque é o documentário *Segredos de Niki Lauda*, que relata o terrível acidente que quase tirou a vida do então campeão mundial de Fórmula 1, Niki Lauda, no GP da Alemanha de 1976, disputado no controverso circuito de Nürburgring. O TLC contará com a estreia da segunda temporada de *Anthony Bourdain: Fora do Mapa*, série na qual o renomado chef viaja para lugares exóticos em busca de histórias e valores culturais da gastronomia local, além de novas temporadas de *Masterchef Estados Unidos* e *Masterchef Colômbia*'.

## Produções originais

'No momento, temos mais de 20 produções locais em andamento (incluindo séries realizadas em parceria com emissoras de TV aberta), o que equivale a aproximadamente 200 horas de conteúdo local'.

Entre as produções originais (aquelas que não contam com parceria com a TV aberta), podemos destacar *Desafio Celebidades* e *Anjos da Estrada* (no Discovery); a segunda temporada de *Troca de Estilos* e um docu-reality com o chef Henrique Fogaça (no Discovery Home & Health); além de novas temporadas de *Parque Patati Patatá* e *O Show da Luna!*, e a série de cápsulas *Grandes Pequenos Chefs* (no Discovery Kids). Todas com estreia prevista para 2016.



Monica Pimentel, VP de conteúdo da Discovery Networks no Brasil

E finalizou: 'É importante destacar que o trabalho em coprodução com canais da TV aberta se intensificou a partir de 2015. Para 2016, temos cerca de 90 horas de conteúdo produzido em parceria com a TV aberta. Graças a essas parcerias, foi possível viabilizar a produção da versão brasileira de formatos internacionais de êxito, que hoje são sucesso de audiência tanto na TV aberta quanto em nossos canais'.

É o caso de *Masterchef Brasil* (cuja terceira temporada, hoje no ar, é uma coprodução entre Discovery Home & Health e Band); *Bake Off Brasil: Mão na Massa* (coprodução Discovery Home & Health e SBT), além de *Batalha dos Confeitores Brasil* (um formato da Discovery Networks que no Brasil é coproduzido pelo Discovery Home & Health e TV Record). Outro título a destacar é o inédito *Batalha dos Cozinheiros* (formato Discovery Networks e Cakehouse Media), coproduzido com a Record e a estreia no Discovery Home & Health na sexta-feira, 1º de julho.



Batalha dos Cozinheiros



Harley and Davidsons



EXPO  
2016

Broadcast and New Media Technology  
Trade Show & Conference



Visite o maior evento de Broadcast e Novas Mídias da América Latina

Registre-se grátis!  
[www.setexpo.com.br](http://www.setexpo.com.br)

Data:

29 de Agosto a  
1 de Setembro

Local:

EXPO CENTER NORTE  
Centro de exposições e convenções  
Pavilhão Vermelho - São Paulo - SP

Faça o seu credenciamento até 30/06 e concorra a uma credencial para os 4 dias do Congresso de Tecnologia da SET (valor de até R\$ 2.360,00).

Sorteio de duas inscrições no dia 13/07 às 10h30 na sede da SET em São Paulo.

15.900  
visitantes

Brasil  
+

20.000m<sup>2</sup>  
Área de  
exposição

2.040 - Congressistas  
150 - Jornalistas

36  
Países participantes

192  
Expositores  
+ de 400 marcas  
expositoras

\*Demografia do SET EXPO 2015

SET Comunicação:  
+55 11 3666 9604  
[comunicacao@set.org.br](mailto:comunicacao@set.org.br)  
[www.setexpo.com.br](http://www.setexpo.com.br)

SET Comercial:  
+55 11 3589 7003  
[comercial@set.org.br](mailto:comercial@set.org.br)





# O FUTURO NOS CONECTA



Somos mais do que canais.  
Somos uma empresa de conteúdo  
multiplataforma. Investimos em inovação,  
qualidade, talentos de sucesso,  
tecnologia e fortes parcerias.

Nossa relação com público e o mercado  
começou há 25 anos e nos faz evoluir  
todos os dias.

Se conectar com a Globosat é se conectar  
com o brasileiro e com o futuro.

**GLOBOSAT** 25

VOCÊ CONECTADO AO MELHOR CONTEÚDO.



## Fox Brasil: Produção original, on demand e Premium

**FOX Networks Group Brasil** conseguiu manter os seus níveis de receita principalmente em afiliados pelos acordos que renovou com sucesso com algumas operadoras, possibilitando uma melhoria na distribuição de seus canais. Um dos grandes diferenciais para estes novos acordos foram a inclusão dos produtos **FOX Play** (2014) e **FOX+** (2016).

**Gustavo Leme**, SVP & diretor geral, explicou: 'O primeiro possibilita o acesso a todo conteúdo dos canais **FNG Brasil** on-demand e ainda a facilidade de assistir ao conteúdo na internet via Live Streaming. O segundo oferece ao público dois canais Premium focados em séries exclusivas, exibidas simultaneamente com os EUA, com áudio original, sem intervalos comerciais. Um conforto que apenas os telespectadores Premium possuem'.

As produções originais do Grupo também têm colaborado para o crescimento da distribuição e interesse por seus canais. 'Tivemos com isso um resultado muito bom, em relação ao aumento de distribuição, o que refletiu em nossas receitas de forma positiva: mantivemos nossas metas do ano fiscal', acrescentou Leme.

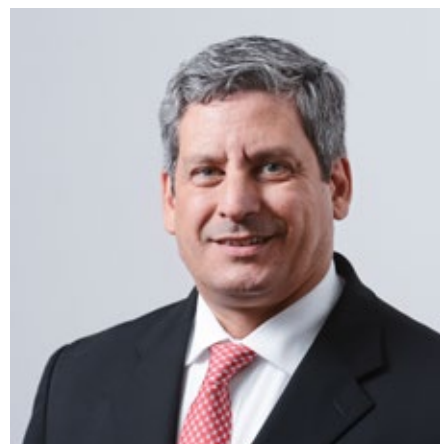
A FNG Brasil oferece diariamente uma programação 'segmentada' que atenda ao interesse 'dos mais diferentes' nichos. 'Essa grande capacidade de segmentação de con-

teúdo pela grade tem nos garantido retornos muito positivos do mercado e do público de maneira geral. Nosso objetivo é continuar a crescer no ranking de audiência, bem como a participação no mercado. Para isso é prioritário manter os investimentos em conteúdo de qualidade bem como manter elevada a oferta de oportunidades comerciais para todos anunciantes', disse.

Os canais do grupo trabalham com produtoras independentes no Brasil, coproduzindo séries de ficção: **O Grande Gonzalez (FOX)**, **Hermes e Renato (FX)**, as séries de reality **Corre e Costura com Alexandre já estreado, (Fox Life)** e factuais para **NAT Geo** e **NAT Geo Wild** como **Mundo Selvagem** de Richard Rasmussen.

'Neste ano temos uma grade de programação repleta de novidades. Na parte de produções originais teremos as estreias das séries **1 Contra Todos**, **#Me chama de Bruna**, **A Garota da Moto** (coprodução com **Mixer** e **SBT**) y **Câmera Selvagem**, entre outras. Em realities, **O Mundo de Jacquin** —um sucesso de audiência— e ainda exibiremos **Escola para Maridos Brasil**'.

Em documentários, **Ciência de Tudo com Stephen Hawking**, **A História de Deus com Morgan Freeman**, e a minissérie documental **Mars** e o programa **Perdidos na Tribo**. 'Como é ano de Olimpíadas, os canais esportivos estão preparando uma cobertura completa



Gustavo Leme, SVP & diretor geral de Fox Networks Group Brasil

de todo evento e contará com a participação não apenas de todos seus talentos, mas também com o elenco do **Porta dos Fundos** em programas diários no prime-time do canal', disse o executivo.

Sobre a OTT, Leme comentou: 'No ano passado apostamos muito no lançamento do **FOX Play**, um serviço de TV everywhere que já disponível na maioria das operadoras. Oferece conteúdo nos segmentos de séries, filmes, esportes, documentários, lifestyle e especiais, e pode ser acessado de qualquer dispositivo desde que esteja conectado à internet'.

'Através deste serviço, é possível ter acesso ao que foi ao ar na TV, no dia e horário que escolher. O conceito do **FOX Play** é o de deixar os telespectadores ainda mais próximos do conteúdo da FOX. Com o serviço de OTT, as operadoras têm conseguido oferecer uma oferta melhor com foco no upgrade dos pacotes, garantindo assim um assinante mais fiel', conclui.



1 Contra Todos



Câmera Selvagem



Garota da Moto, primeira coprodução entre o canal aberto SBT, FNG Brasil e a produtora independente Mixer



#Me chama de Bruna



O Mundo de Jacquin

## BBC World News presents new shows for Brazil

**BBC World News** announced its new programming for Brazil, highlighting **Hidden Rio**, the show presented by Rodrigo Pinto from BBC Brasil that explores some of the unique tales of locals living in Rio de Janeiro.

Starting on July 16<sup>th</sup>, these stories reveal another side of Rio and touch on the city's ancestral roots, samba, geography, art, social protests and inequality. The stories include those of a former slave refuge in Rio's richest area where descendants still live, and a town in the mountains that was

founded by Finnish migrants where Father Christmas is out all year round, temperatures fall below zero – and it snows!

In **Favela Athletes**, all over the world athletes are stepping up their training in a bid to represent their country in the Olympic Games. As all eyes turn to Rio, this programme follows three young Olympic and Paralympic hopefuls on their journey from their homes in the Rio favelas to the moment of 'selection'.

The third program, which starts on July 30<sup>th</sup>, **Team Refugee**, shows for the first time, refugees around the world are in training hoping to compete in the team of Refugee Olympic Athletes (ROA), newly formed by the International Olympic Committee (IOC). From fleeing the horrors of war and seeking refuge, to being on a world stage competing as an Olympic champion; BBC World News and BBC.com are charting the dramatic changes in circumstances of a group of incredible athletes.

Lastly, **Heroes** explores the amazing stories of five real-life heroes, with release on 6<sup>th</sup> August. This programme, presented by BBC Brasil's Silvia Salek, tells the stories of five exceptional individuals who overcame great obstacles in their lives through sport and now use it to help people living in some of the poorest and most violent places in Brazil. Heroes includes stories from a skateboarder, a runner, a sailor, a golfer and a badminton coach. Their work is helping to tackle Brazil's most pervasive problem: the country is still one of the most unequal in the world.



Favela Athletes

Heroes



Hidden Rio

Team Refugee

## Esqueça da MOLÉSTIA DE LICENÇAS

... Com o Inovador Transcodificador VersActivePro de ATX

**VERSATIVE PRO**

### Características Principais:

- Sem Licença = Sem Complicações
- Excepcionalmente Econômico
- Perfis ABR
- Qualidade de Vídeo Profissional
- Disponível Versão Sozinho Software



Patente Pendente

**ATX**

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com www2.atxnetworks.com/Pren\_VPro16



## Accedo acompanha aos operadores em sua evolução

Produtos para lançar OTT de maneira rápida

**Jerónimo Macanás**, VP da **Accedo** para Latino América e Europa do Sul, disse: 'A indústria segue em um momento de reconfiguração das funções e protagonismo, tanto de seus atores tradicionais como dos novos players. O que em um princípio parecia uma luta sem trégua entre o mundo do PayTV tradicional e os novos serviços OTT, se transformou em um ecossistema de modelos complementares onde há cabida para novas formas de consumo inclusivas de todos os atores da indústria'.

'Os grandes players contam com o músculo financeiro para ter chegada em massa ao consumidor final e poder abordar a implementação multidispositivo que já ninguém dúvida é demanda obrigatória dos usuários que consomem serviços de conteúdos de entretenimento na rede', completou.

'No entanto sua matéria pendente segue sendo a velocidade na inovação e posta em marcha de novas iniciativas. O mercado move-se tão rápido e é tão cambiante que em muitas ocasiões o time-to-market e a velocidade de mudança é o ponto diferencial e de sucesso. É necessário que montem estruturas de trabalho e equipes de management com capacidade de mover à velocidade que este novo mercado imprime'.

### Novos produtos

Além de seus já reconhecidos produtos, como o framework de desenvolvimento multidispositivo **XDK**, e o serviço cloud de gerenciamento

e controle do portfólio de apps OTT, **AppGrid**, a marca anunciou o lançamento de novos produtos:

- **OTTFlow**: Plataforma OTT ponto para lançar serviço OTT multidispositivo de maneira muito rápida, em colaboração com Brightcove.

- **navAGILITY**: Solução de UX em marca branca personalizável para levar a flexibilidade e agilidade do mundo OTT aos UXs dos operadores de TV

### Crescimento

'Desde 2011, que começamos nossa expansão em Latino América, temos conseguido nos posicionar como companhia de referência na indústria OTT para o desenvolvimento de aplicativos, soluções e produtos de TV'. **Accedo** conta com operações locais em Guadalajara, Santiago, Buenos Aires e São Paulo.

Entre seus clientes, destacam-se Netflix, Globo, Telefônica, Fox, América Móvel ou NBCU, entre outros, 'os quais avaliam nosso percurso nos últimos anos onde temos sido parte junto a nossos clientes e partners do crescimento e desenvolvimento dos serviços OTT e TV Everywhere em Latino América.

Brasil e México são os dois mercados mais importantes para **Accedo** na região. Em ambos, a marca tem presença local e a maior parte de seus clientes, como Globo e Telefônica/Vivo em Brasil, América Móvel e Televisa, em México. Disse o executivo: 'São mercados com natu-



Jerónimo Macanás

rezas muito diferentes quanto à penetração de TV paga e banda larga, mas são muito grandes quanto ao número de consumidores potenciais e com um crescimento espetacular do uso de dispositivos conectados a Internet e do consumo de entretenimento nestes dispositivos'.

'A gente se vê como partner local com conhecimento específico da indústria da TV nesses países e, ao mesmo tempo, com o "top-expertise" de ser uma companhia global que pode trazer inovação e conhecimento para localizar nesses países lhes ajudando a avançar de maneira mais sólida e mais rápida em suas implementações multi-devide OTT'.

'Para este ano nossos objetivos centram-se em continuar com a expansão da companhia na região, acrescentando mais e mais valor a nossos clientes atuais e futuros com novos produtos e soluções de maneira que contribuamos ao crescimento e transformação de uma indústria tão ativa e apaixonante como a da TV em Latino America', concluiu.

## Televes procura mais revendedores em Latino América

**Televés** continua levando suas soluções para digitalização de rede, encriptação, GPON e instrumentação aos países de Latino América, como fará neste mês na ABTA de Brasil.

Em abril, esteve na NAB, onde viu a todos os clientes e revendedores da região e Estados Unidos, como todos os anos. Mais tarde, a empresa teve estande na Cumbre APTC de Peru, onde recebeu aos operadores do interior do país ao que **Juan Molezun**, diretor da divisão internacional de Televés, considera 'um espaço com forte perspectiva de crescimento' e ao que regressará no próximo ano.

Para os operadores, o produto mais procurado é o medidor de QAM H30, pensado para o operador de CATV, ideal para instalação e manutenção de redes de TV com sinais digitais QAM e/ou sinais analógicas NTSC. Dentro da linha H da empresa existem soluções para análises de espectro, canal de retorno, e todo o necessário para instalar instalações DOCSIS.

Com seu objetivo de ampliar sua presença em Latino América, a empresa espanhola procura integradores em todos os países. Em Argentina, já está com **Cable Profesionales**, e em Uruguai com **Netk**. Ademais, da expo de São Paulo,



Alejandro Rodríguez e Juan Molezun, de Televes

Televés participará em Asotic em Colômbia, Andina Link Centroamérica, IBC de Amsterdam, Jornadas Internacionais em Argentina e a SCTE.

## Alto Rendimento, Fiabilidade, Flexibilidade



A família de nós ópticos para interiores de Lindsay Broadband tem sido desenhada para cumprir os requerimentos de redes FC e arquiteturas RFoG permitindo o crescimento a redes FTTx. Desde nossos nós para assinantes (ONU's), com portos de passagem diretos 1G/10G PONHA até as soluções para múltiplos usuários residenciais, (MDU), incluindo nossos nós compactos unicamente receptores para aplicativos FTTP. Todas nossas soluções estão disponíveis para as diferentes faixas de frequência, 45/54MHZ, 65/85MHZ, 85/102 MHZ e com respaldo de energia com Baterias (UPS).

Cumprindo todos os standard e com a robustez da Lindsay

Soluções Robustas sem fio, ópticas e de RF

**LINDSAY**  
BROADBAND  
TOUGH TECHNOLOGY.

[www.lindsaybroadbandinc.com](http://www.lindsaybroadbandinc.com)

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



## Arris: A nova geração da TV, agora e para o futuro

Um ensaio sobre o futuro do transporte de vídeo no Brasil

O consumo de TV está evoluindo em duas vertentes distintas, mas de alguma forma complementares. De um lado, cresce a demanda pela ultra alta definição, com telas maiores, sistemas de som avançados e qualidade de cinema. É o formato ideal para o consumo de filmes, eventos esportivos, shows e espetáculos. A TV ocupa, mais do que nunca, local de destaque nas casas.

Ao mesmo tempo, os consumidores buscam o conteúdo em qualquer dispositivo e em qualquer lugar, tirando o máximo das possibilidades oferecidas pelas redes móveis, pelo wi-fi e pela presença de dispositivos como tablets e smartphones, tanto dentro quanto fora das residências.

Para garantir toda essa oferta, é preciso abordar diferentes aspectos das tecnologias de distribuição. A entrega de vídeo em ultra alta definição (4k), e em múltiplas plataformas requer uma compressão mais forte e robusta, com o padrão HEVC. Também é preciso um aprimoramento e uma convivência dos sistemas de CAS (utilizado nos set-top boxes) e DRM (usado nos dispositivos OTT), e a implantação nas residências de CPEs (customer premises equipment) híbridas, capazes de lidar tanto com o streaming IP quanto com os sinais convencionais de DVB/QAM, além de outras fontes.

O que está puxando a evolução é o desejo do consumidor de assistir a vídeos com cada vez mais qualidade e em múltiplas telas. As operadoras vêm buscando atender a esta demanda, e assim reduzir suas taxas de churn.

O transporte de vídeo caminha para a plataforma IP em algum momento no futuro, conta, mas até este momento chegar, as redes atuais terão que conviver com tecnologias diferentes,

e nesta realidade buscar soluções que otimizem o uso da banda e entreguem a qualidade que o cliente busca.

### Experiência

O principal "drive" da TV de nova geração, ou next-gen TV, não é a tecnologia ou os dispositivos, mas sim a experiência do usuário. A interface do usuário (UI, user interface) ou a experiência do usuário (UX, user experience) é fundamental. Com a variedade de dispositivos disponíveis, é importante que o usuário navegue entre todos eles com facilidade, e encontre aquilo que quer assistir. A experiência tem que ser personalizada e imersiva.

### Desafios

Quais são, então, os principais desafios para a oferta destes serviços de vídeo de nova geração? O consumo de banda vem crescendo ano a ano, o que exige tecnologias de compressão melhores, que consigam otimizar o uso da rede, permitindo a ampliação da oferta de canais e serviços on-demand.

Um ponto crítico são as plataformas de CAS e DRM são fundamentais tanto para o operador, que precisa inibir o roubo de sinal, quanto para o provedor do conteúdo, que quer a garantia da segurança de seu sinal. No set-top box o usuário está numa rede administrada, o operador tem mais controle. No multiscreen é necessário um sistema robusto de gestão dos recursos digitais.

Também é fundamental a implantação de CPEs híbridos, que atendam ao período de transição entre o QAM e o IP. O executivo lembra que hoje ainda convivem nas redes não apenas sinais SD e HD, mas até mesmo sinais

MAURICIO JANISSET, ARRIS SALES ENGINEERING MANAGER



analógicos. Estes set-tops híbridos, por outro lado, atendem não apenas a situação atual, mas também preparam a rede para um futuro totalmente IP, sem a necessidade de novos investimentos posteriormente.

Para uma operação 'green field' (nova), o IP puro já se mostra uma boa opção, pois permite a otimização máxima da banda. Já para as operações legadas, depende da realidade de cada uma, das condições da rede, da base instalada de set-tops. Os set-tops híbridos são uma boa opção, pois protegem o investimento para o futuro.

Outro desafio, diz, está na implantação de interfaces de uso fácil para o usuário, com integração entre as diferentes fontes de conteúdo (live, VOD) e uniformidade entre as diferentes plataformas (set-top, smartphone, web etc).

### Soluções

A Arris se posiciona como parceira das operadoras na evolução de seus serviços em direção à nova geração de TV. Temos um roadmap muito claro e amplo desta evolução, e as soluções estão disponíveis hoje. Além disso, a Arris conta com a experiência global no desenvolvimento e implantação destas soluções.

Entre as soluções oferecidas está o ME-7000, encoder com MUX integrado, com suporte à compressão HEVC, Ultra-High Definition e 4K. O equipamento faz o encoding via hardware, e permite grande redução de consumo de energia e espaço de rack. As soluções de headend CAP-1000 e APEX-3000 já estão bastante consolidadas nos mercados da América Latina e EUA.

A plataforma *Titanium* oferece altos níveis de segurança em uma solução unificada de CAS e DRM, sem a necessidade de uso e sem o custo dos smartcards. Finalmente, a Arris traz uma linha de set-tops híbridos de nova geração com capacidade para ultra alta definição e HEVC, trabalhando tanto com vídeo sobre QAM e IP.

A migração deve começar "por cima", pela base de clientes usuária de pacotes mais avançados e serviços de última geração. Os custos dos set-tops, conta, são adequados à realidade da região. Você já pode hoje oferecer à sua base de clientes um serviço com VOD, home gateway com múltiplos pontos pela casa, cada um com serviço independente de DVR e on-demand TV.

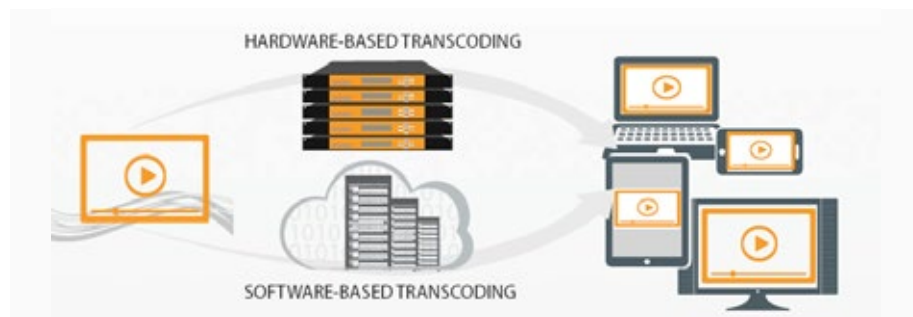
# SECURING THE CONNECTED FUTURE

The world of video is becoming more connected. And next-generation video service providers are delivering new connected services based on software and IP technologies.

Now imagine a globally interconnected revenue security platform. A cloud-based engine that can optimize system performance, proactively detect threats and decrease operational costs.

Discover how Verimatrix is defining the future of pay-TV revenue security.

[www.verimatrix.com/verspective](http://www.verimatrix.com/verspective)



É importante escolher o equilíbrio certo de hardware e software



## Wesco Brasil melhorou a sua oferta a partir da união com Grupo GH

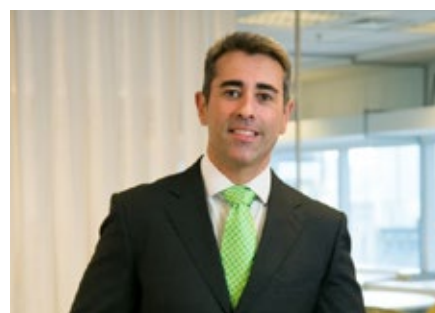
‘Com objetivo de aumentar sua presença local, a **Wesco Brasil** decidiu se unir ao **Grupo GH** em Dezembro de 2015. Este movimento traz como benefício o contínuo aumento do modelo de maturidade que Wesco procura oferecer a seus clientes’, diz **Leonardo M. Da Cunha**, Managing Director da Wesco Brasil.

‘GH é um grupo sólido, com mais de 20 anos de experiência no mercado brasileiro e com ampla presença no país. Fazer parte deste grupo traz para a Wesco o conceito de “one stop shop”, usando a experiência GH em logística, gestão fiscal, portfólio de produtos e, quando todo esse conhecimento é colocado junto para apoiar a operação da Wesco, ele traz serviços com qualidade

superior para o Brasil’, acrescentou.

‘2015 é um ano especial devido às mudanças políticas no Brasil. Estas incertezas criaram um cenário onde os clientes precisam de um parceiro sólido e bem estabelecido para manter sua operação funcionando com risco baixo. Neste cenário, a Wesco pode trazer valor para nossos clientes sendo o parceiro sólido, com expertise logística e equipe sênior. Este é o ano para construir relacionamento forte para prosperar em 2017’, explicou Da Cunha.

‘Hoje trabalhamos com uma carteira de clientes e parceiros sólida. Estamos focados nos segmentos de Datacom, TV por assinatura e instrumentos, para oferecer a estes clientes



Leonardo Da Cunha

um serviço de qualidade’.

E finalizou: ‘Esperamos um grande evento, cheio de oportunidades para fortalecer a presença Wesco e a GH e oferecer aos nossos clientes serviço de qualidade’.

## PerfectVision expande-se em todo Brasil

**Drew Martin**, General Manager da **PerfectVision** Brasil, assinalou: ‘Nós temos a linha inteira dos produtos da PerfectVision Manufacturing aqui no Brasil, das quais variam de cabo coaxial e conectores, até produtos passivos’.

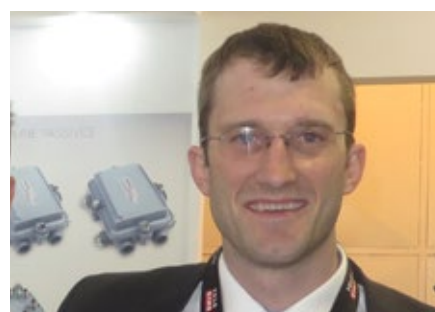
Sobre o mercado no país, comentou: ‘Com a desaceleração do mercado no Brasil, todas as empresas foram afetadas. Estamos trabalhando junto com os nossos clientes para verificar que as quantidades de produtos em nosso estoque são eficientes’.

PerfectVision trabalha com operadores

grandes e pequenos. ‘Nós temos um estoque local em São Paulo, especificamente para atender as necessidades imediatas dos operadores locais. Porém, também trabalhamos com importações grandes para empresas maiores’.

A empresa terá um espaço esse ano na feria da ABTA. ‘Porém, certamente iremos visitar e estamos ansiosos para o evento’, acrescentou Martin.

Por último, assinalou: ‘Apesar da desaceleração econômica do país, planejamos crescer significativamente este ano. Iniciamos as



Drew Martin, General Manager da PerfectVision Brasil

operações no Brasil recentemente e estamos ainda expandindo para todo o país’.

## Nagra: *intuiTV* aproxima TV ao novo milênio

A experiência com a **intuiTV**, da **Nagra**, premiada recentemente na **Connected TV World Summit, em Londres, na categoria** “More Millennial Friendly”, por aproximar a TV ao novo milênio, permite que os consumidores tenham acesso ao melhor da TV e Internet TV por meio



de uma experiência intuitiva e envolvente em 4K Ultra HD e HD.

A **intuiTV** está disponível como uma plataforma gerenciada na nuvem e pode ser configurada com uma linha completa de conteúdo premium e serviços de TV avançados, incluindo televisão ao vivo, VOD, serviços SVOD (como Netflix e YouTube), PVR/nPVR e social TV e muito mais, a partir de um dispositivo de transmissão inovador e controle remoto com tela sensível ao toque, tudo com busca avançada e recomendação (incluída a função de voz).

A **intuiTV** oferece uma experiência de visualização simples e agradável “tudo em um”



intuiTV, da Nagra

que muda a oferta de TV paga tradicional ao ter foco no que o consumidor quer, permitindo o acesso sem inconvenientes aos serviços de valor agregado, os canais lineares, catch-up TV e SVOD, entre outros, em somente um lugar.

# Televes®

O FABRICANTE EUROPEU COM PRESENÇA EM MAIS DE 100 PAÍSES



MAIS DE 50 ANOS A LEVAR O MELHOR SINAL DE TV E DADOS ATÉ CASA

Desenhamos e fabricamos produtos e soluções que convertem as infra-estruturas de edifícios em auto-estradas de alta capacidade para serviços de lazer, saúde e bemestar.



SOLUÇÕES AVANÇADAS PARA REDES GPON



RECEPÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE TV SATELITE, CABO E TERRESTRE, PARA SOLUÇÕES COLECTIVAS



SOLUÇÕES PROFISSIONAIS PARA OPERADORES DTH



REDES DE DADOS, TELEVISÃO E VOD PARA EDIFÍCIOS ESPECIAIS, COMO HOTELS, HOSPITAIS E ESCOLAS.



INTERNET MAIS RÁPIDA E SEGURA UTILIZANDO O CABO COAXIAL DA INFRA-ESTRUTURA EXISTENTE COM AS NOSSAS SOLUÇÕES COAXDATA

UM FABRICANTE QUE GARANTE A QUALIDADE DO SEU PRODUTO COM O MELHOR SUPORTE PÓS-VENTA



100% Designed, Developed & Manufactured in Televes Corporation  
televescorporation ■ televes.com ■ televes@televes.com



# Lindsay Broadband: Your next generation UPS, the *Titan* UPS

By Ken Weaver, director of optical engineering

Fiber to the home represents a practical way to future-proof telecom networks and generate revenue for decades to come. But FTTH also places new demands on the providers. Once end users are connected to fiber optic networks, they expect what fiber delivers — fast connection, high throughput, and 24/7 service with no interruption. **Lindsay Broadband** introduces the *Titan UPS*, a new uninterruptible power supply designed for fiber optic and wireless loop local networks.

The *Titan* is the next generation of UPS, the most technologically advanced UPS available in the industry today. By design, it delivers longer life, higher performance, greater reliability, easier installation and service, and lower lifetime cost than any other UPS on the market.

**The problem:** Telecommunication professionals revealed high levels of frustration with the many problems inherent in standard UPSs. UPS units were hard to work with during installation and service calls, battery life and runtime were both too short, poor design resulted in connectivity problems, and batteries wore out too fast. Bottom line, the telecommunication operators saw the lifetime cost of UPS units climbing out of control.

**The Solution:** Designed with long-life components, the *LB-Titan* is easier to install and service, delivers reliable power, and cost less over the product lifetime. The *Titan* is designed around the *GS Goldtop* battery and its 8Ah rating, 11% higher than standard UPS batteries.

**Smart Charging:** Complementing and extending the *Goldtop* battery's already long life, the *Titan* takes a new approach to battery charging with its innovative thermo-amp technology. Employing a temperature compensated battery-charging algorithm, an industry first for FTTH UPS, the *Titan* extends battery life.

Units are commonly mounted in subscribers'



*UPS Titan*, el nuevo sistema de alimentación de Lindsay  
Prensario Internacional

power closets, garages, or attics, where temperatures can fluctuate by as much as 100°F. Other commonly used UPS chargers continue to charge the battery as though it is 77°F continuously, applying a constant charge voltage regardless of the environmental conditions. This flat-line charging reduces battery life, ultimately costing telecom carriers more in service and replacement costs.

The *Titan*'s new thermo-amp technology is a better charging solution; in fact it's the best available on the market today. Thermo-amp technology is advanced onboard firmware engineered to temperature-compensate the charging process, maximize battery life, and reduce lifetime battery replacement cost.

The *Titan* follows this charge curve. The unparalleled efficiency of thermo-amp technology, ensures charge going to the battery is exact and precise. The onboard processor continuously checks the environmental temperature probe and adjusts the charging voltage in real time. The *Titan* delivers the longest backup and battery life on the planet, up to 14 hours of standby power and a battery design life of 6 to 8 years, as much as 60% longer than standard batteries.

### Reliability: advanced diagnostics

The *Titan* employs some of the most technologically advanced battery testing and diagnostics in the industry. Based on an advanced algorithm, the *Titan* load tests the battery every 45 days for a 3-hour diagnostic test to provide the most precise diagnostics in the industry. Compare this to a simple 30-second startup test with most UPS vendors.

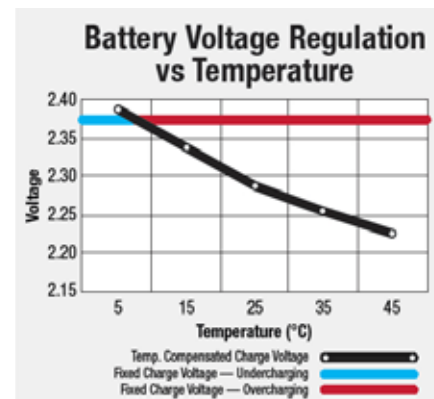
### More flexible installation

We know that installation and service are areas that can increase operating costs or you can create opportunities to reduce them. Convenient power conversion creates more flexibility for installations.

The *Titan* converts AC to DC at the outlet, which allows us to utilize a 16-gauge power cable and mount the UPS up to 115 feet from the outlet. The *Titan* can also be mounted up to 70 feet from the ONT. Modular in design, the *Titan*'s battery, circuit board, and fuse can all be replaced in the field — without removing the unit from its mounting.

### PON ONT reset button

Along with other features the *LB-Titan* has a PON ONT Reset button. ONTs sometimes need



The curved line shows the correct voltage that should be applied as the battery temperature changes

a reboot. It might sound like a simple issue, but poor UPS design makes it another cost that the *Titan* eliminates. When an ONT fails today, a field technician has to unplug the UPS and remove a battery terminal just to complete the reset. The *Titan* features a simple external reset button, making it easy for the customer to reboot the system. Reboots no longer require a professional service call and another truck roll.

### Performance, long life, and improved design

To maximize revenues, you have to minimize operating expenses. The *Titan* does exactly that. Simply put, it is easier and faster to install, provides the very best in battery backup, has a longer life, requires fewer services calls, and reduces UPS-related operating expenses by up to 50%. Add it all up, and the *Titan* costs far less than other UPS models. Superior design enables us to offer the best warranties in the industry, 3 years on *Titan* electronics and 6 years, 4 full and 2 prorated, on our *Goldtop* battery. We know the *Titan* is built to last.

### Bottom Line: your business, your money

The *Titan* is designed to help you, the operator, improve your business operations and reduce your costs. So we ask you to consider a few important questions: How many batteries did your company replace last year? At what cost? Would you like to have even half of that money back? If you spend too much on battery replacement and truck rolls, and if you'd like to save as much as 50% of your UPS-related operating expenses, we encourage you to contact us.

## A mais alta tecnologia de provas para logística reversa

**Set Top Box Test Platform**  
Para provar decodificadores SD/HD digitais (DVB-x DAC, IPTV)

**Cabo Modem Test Platform**  
Diagnóstico e atualização de firmware para CMs e EMTAs

**Wireless Router Platform**  
Provas de routers WiFi, Modems, xDSL, WFi Routers 3G/4G, ONTs



Promptlink: Líder mundial em plataformas de diagnóstico e atualização de firmware para recuperação de equipes CPE

Promptlink Communications  
4005 Avenida de la Plata, Oceanside, CA 92056, USA  
+1 760 688 4022 ext. 726  
[www.promptlink.com](http://www.promptlink.com)



# YouCast: Modernização WiFi In-Home para vídeo

Pontos de Acesso Múltiplo, inteligência e malha

Fatores incluindo material de construção, tipos de dispositivos empregados e a distancia ao access point (AP) mais próximo dentro de casa previnem o assinante de experimentar velocidades de banda larga de forma consistente em toda a casa. Ao contrário do Wi-Fi tradicional, que se baseia em um único AP a partir de um roteador, o Wi-Fi inteligente pode ser usado não só para melhorar a cobertura, mas para servir como sistema de distribuição de vídeo central da casa, transformando todos os dispositivos (incluindo set-top boxes) em pontos de acesso Wi-Fi coordenados. Estes APs estão ligados em rede utilizando um software para criar uma rede inteligente em casa que prioriza vídeo e que roteia dados dinamicamente para garantir o melhor desempenho em todas as telas em casa. Além disso, estes pontos de acesso pode ser conectados por uma combinação de ligações com fio (como a Ethernet, MoCA, e linhas de energia) e sem fios pelo Wi-Fi Mesh.

O aumento dos dispositivos IP conectados e o aumento do consumo de streaming por dispositivos moveis conectados a uma rede doméstica criam o caos perfeito. Para alguns operadores, isto significa que mais da metade de todo o tráfego do call-center é relacionado à reclamações provenientes do Wi-Fi. Como mostrado na Figura 1, de acordo com o MRG Research, uma família média em 2015 teve mais de seis dispositivos Wi-Fi capaz de transmitir vídeo. MRG espera que esse número chegue a 25 dispositivos até o ano de 2020.

A pesquisa é clara: a quantidade de streaming de vídeo está aumentando drasticamente e continuará a fazê-lo nos próximos. Com base nos resultados do estudo realizado pela AirTies o

desempenho do Wi-Fi residencial com apenas um AP sofre por conta da distância, dos obstáculos como paredes e tetos, dos smartphones e tablets equipados com chips de baixa performance e da disputa entre os vários usuários degradando não apenas o desempenho do dispositivo individual, mas da capacidade total do Wi-Fi.

Como mostrado na Figura 2, simplesmente afastar um dispositivo do roteador principal da casa pode impactar significativamente o desempenho para cada dispositivo na casa.



Efeito da transmissão entre dispositivos no desempenho Wi-Fi

Nossos dados mostram que isso é verdade mesmo com os mais avançados dispositivos Wi-Fi. Por exemplo, em uma sala com capacidade Wi-Fi de 802 Mbps, a capacidade total irá cair para 292 Mbps quando 3 dispositivos (um iPad 4 (2X2 11n) e dois MacBooks (3X3 11ac)) compartilharem os dados na mesma sala por causa do iPad (dispositivo 11n). Movendo-se um dos MacBook (11ac 3X3) ao andar de cima a capacidade total cai para 68 Mbps na sala de recepção que inicialmente tinha capacidade de 802 Mbps. Se o iPad 4 for transferido ao andar superior, seria obtido um resultado ainda pior.

A nossa pesquisa mostra que transmitir dados de dispositivo-a-dispositivo (em oposição a cada dispositivo ligado à Internet individualmente) reduz a capacidade total, em 96%.

Cobertura irregular também é um problema comum em casas maiores ou de dois e mais andares. Em muitos casos a cobertura Wi-Fi não alcança todos os cômodos da casa, o que leva os usuários a implantar repetidores. Isso cria novos problemas por consumo de largura de banda extra que resulta na degradação do serviço. Isto acontece quando os dispositivos estão dentro do alcance tanto do repetidor como do AP original consumindo o dobro da capacidade

de transmissão sem fio afetando negativamente o desempenho geral da rede. Em essência, repetidores podem dividir o desempenho de redes Wi-Fi ao invés de ajudar.

Como visto na Figura 4, telefones celulares e tablets muitas vezes tomam decisões pobres quanto ao local onde se conectar a um AP ou banda - tipicamente baseada na força do sinal. Em função das características do RF redes 2.4G oferecem maior força do sinal e, portanto, os dispositivos móveis tendem a se conectar a ele, embora a conexão 5G/11ac tem um desempenho dez vezes melhor. Além disso, os clientes móveis são muitas vezes "pegajosos", já que uma vez que eles fazem uma conexão com um AP particular, eles ficam com a conexão estabelecida, mesmo que a intensidade do sinal tenha caído significativamente. Devido à má conexão, eles começam a consumir mais da capacidade total de tempo de antena disponível, em particular se eles estão transmitindo vídeo.

Muitas das questões discutidas podem ser resolvidas por meio da implantação de Wi-Fi inteligente Mesh. A malha cria um domínio Wi-Fi gerenciado que explora vários APs para fornecer vários caminhos a fim de superar obstáculos, e permite aos clientes móveis de se conectar em sua capacidade máxima. A malha opera logicamente como uma única rede com apenas um SSID (Service Set Identifier), configurando

Passa a pag. 46

www.prensario.net



# ¿Hacemos IPTV, DVB, OTT o todos a la vez?



TVC ofrece las soluciones y productos necesarios para cerrar la brecha desde donde se encuentran los operadores y hasta donde quisieran estar. Todo de una manera rápida y sencilla. Reutilizando las redes actuales HFC y de fibra aumentamos la eficiencia de la solución. TVC ayuda a sus clientes a diseñar, especificar e implementar soluciones de punta que sean escalables y fortalezcan su oferta de valor:

- Soluciones IPTV y DVB
- Over the Top (OTT)
- Video en Demanda (VOD)
- Cloud DVR
- TV Everywhere (Multi-pantalla, Multi-dispositivo)
- Time Shift TV (Recomenzar o retroceder programas)
- Converged TV (Caller ID, User Media Play, TV Apps)

### Servicios Profesionales:

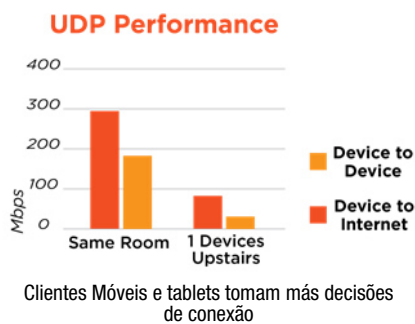
- Diseño y revisión de arquitectura
- Implementación de datacenters
- Proyectos llave en mano
- Entrenamientos
- Tercerización de operaciones y Soporte en sitio
- Consultorías



www.tvclatinamerica.com 305.716.2160



Vem de pag. 44



dinamicamente as ligações entre si à medida que os APs são realocados ou os clientes se moverem ao redor da casa e também comutando a comunicação Wi-Fi entre caminhos à medida que as condições de sinal se alteram. As redes inteligentes também usam ambos os sinais de 2,4 GHz e de 5 GHz para expandir a capacidade, com este último fornecendo efetivamente backhaul entre os APs para o desempenho agregado.

A rede Mesh da AirTies trata Ethernet, PLC e MoCA como conexões Mesh ponto-a-ponto individuais, além das ligações em malha sem fio disponíveis. Isto não só supera casos especiais, como paredes de aço, mas também pode ser utilizado para aumentar a capacidade total da rede. Os nós da malha AirTies selecionam uma combinação de ligações por cabo e Wi-Fi para o melhor roteamento de pacotes, e executados em paralelo, o que aumenta drasticamente a capacidade total da rede. O melhor caminho é determinado levando em considerações os fatores localização da origem e do destino, número de saltos necessários e melhor velocidade de conexão ponto, ao invés de apenas a força do sinal.

O software proprietário da AirTies permite aos operadores satisfazer as necessidades individuais de residências com uma abordagem com fio ou sem fio e de maneira dinâmica. Zonas

de sombra podem ser eliminadas pela simples adição de outro dispositivo usando o melhor recurso disponível de rede para atingi-lo. A grande atração para os operadores é que malha atinge um controle efetivo sobre o domínio Wi-Fi que eles têm faltado, ao mesmo tempo, dando aos consumidores a liberdade de implantar-se os APs e evitando, assim, os custos de visitas ao local.

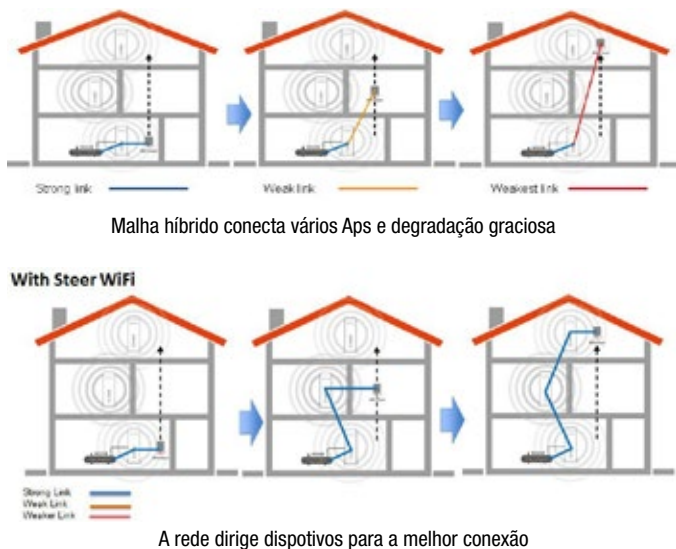
Uma rede inteligente utiliza uma técnica chamada "client steering", que efetivamente decide onde e como os dispositivos se conectam dentro de casa. Uma rede residencial inteligente e não os dispositivos do usuário roteiam dados de forma mais eficiente. O tráfego é encaminhado dentro da rede de um modo análogo pelo qual os pacotes IP são encaminhadas na Internet: através do melhor caminho em vez de um único, o qual é configurado de forma dinâmica e re-configurado dependendo do número de dispositivos ativos, o perfil de tráfego, e a QoS exigidos pelo acordo do assinante com o provedor de serviços. Como pode ser visto na Figura 6, os APs comunicam uns com os outros e a decisão de qual caminho seguir segue o critério de menor custo da capacidade da rede. Com base nos dados de implantação da AirTies cliente steering pode melhorar o desempenho da rede em até oito vezes na média.

Em comparação com as configurações Wi-Fi baseadas em um único AP, a abordagem modular da AirTies para distribuição de vídeo e

internet é uma escolha ideal para os operadores que busquem um QoS. Áreas de difícil acesso podem ser melhoradas pela simples adição de um outro dispositivo. O sistema AirTies pode utilizar MoCA, PLC, Ethernet ou Wi-Fi de malha para criar ligações inteligentes entre os APs para garantir a qualidade de vídeo em todos os quartos, mesmo em casas com paredes de pedra. E o problema Bad Apple do desempenho Wi-Fi é resolvido através de uma rede inteligente de APs espalhados por toda a casa.

Por exemplo, a Sky Europa usa o software da AirTies em seu produto Sky Q em todos os seus dispositivos (set-top boxes incluído) para transformá-los em hotspots Wi-Fi coordenados, o que cria uma rede robusta de múltiplos APs e resulta em melhor cobertura e consistência ao longo toda a casa.

A YouCast é distribuidora exclusiva da AirTies na América do Sul e presta aos operadores todo o apoio e suporte na implementação deste sistema.



## Verimatrix: nova versão de Vcast para segurança de conteúdo HD

Uma das grandes preocupações do mercado de televisão paga é a segurança do conteúdo, isa que Verimatrix tem vindo trabalhando desde faz muito tempo, sobretudo a partir do crescimento das soluções IP, quando a segurança se voltou um tema crítico.

Steve Christian destacou: 'Com a nova versão do Vcast não só melhoramos a segurança de entrega de conteúdo HD, ademais trabalhamos em responsive analytics, o que permite oferecer uma experiência melhorada para o

cliente. Estudando seus hábitos de consumo, podemos melhorar notavelmente a oferta e as recomendações'.

Por sua vez, Gustavo Lerner assinalou: 'Em Latino América já estamos o oferecendo aos principais operadores e temos fechado dois acordos importantíssimos. Nossa ferramenta destaca-se pela segurança, mas ademais porque permite manejar de maneira singela e atraente o OTT, tanto o próprio como o de terceiros, otimizando a capacidade de banda larga do operador'.



Steve Christian e Gustavo Lerner, da Verimatrix, em NAB

# Do Head End até a casa do assinante, AMT tem o equipamento necessário.

**AMT** advanced media technologies®

**ARRIS GOLD** Advanced VAR

**GX2 Plataforma Ótica**

**Soluções Carrier Ethernet**

**Fonte de Alimentação - XM2/PWE**

**Amplificadores RF**

- BT
- MB
- BLE
- SLE

**Nodo Ótico**

- SG4000
- Ethernet Switch
- VSN2000
- SG1000
- MBN

**CM820 -**

- DG862 -
- TM822 -
- SVG1202 -

**Taps**

- FFT

**- DCX525**

- DCX700
- DTA-101
- DTA-HD
- HMC3021

**- TG862**

- TG1662
- TG1672

**- DCX3510**

- DCX3501

Para maiores informações, Ligue: 954.427.5711 ou visite [www.amt.com](http://www.amt.com)



## SMK consolida-se em Latino América

Reconhecida pelos principais operadores

‘A SMK vem trabalhando com as maiores empresas de televisão paga da região, desenvolvendo, promovendo e vendendo controles remotos para diversos clientes com sistemas de TV por satélite, TV a cabo, IPTV e OTT. Hoje temos três escritórios de vendas na América Latina, um em São Paulo, um em Bogotá e um na Cidade do México e contamos com todo o suporte da nossa engenharia e fábrica localizada no México, Estados Unidos e Japão. Além dessa estrutura, temos outros 30 escritórios de vendas e mais sete fábricas em todo o mundo’, disse Mario Sergio Stehling Melo, Senior Account Manager da SMK Eletrônica Brasil.

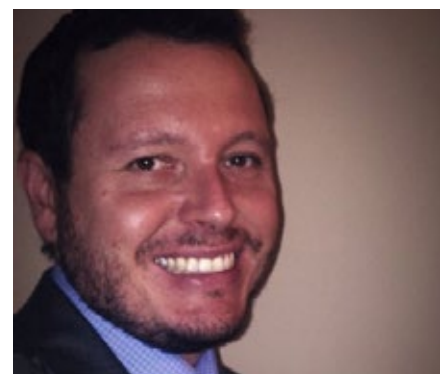
A SMK já teve fábricas no Brasil, localizadas nas cidades de Manaus e Atibaia. Comentou Stehling: ‘Porém, por motivos econômicos, fechamos as mesmas no princípio dos anos 2000. Com os grandes eventos e a importância que a TV paga ganhou no país nos últimos anos, reabrimos o nosso escritório de vendas em São Paulo durante a ABTA de 2013 e desde esse evento, nossa força de vendas vem fazendo visitas e conseguindo clientes importantes na região. Hoje a SMK é reconhecida por todos os principais players do mercado do Brasil, Mercosul e América Latina em geral’.



### Produtos para o mercado brasileiro

‘A SMK faz um trabalho único de projeto de controles remotos. Temos uma equipe fantástica de engenharia que pode desenvolver um controle remoto a partir de uma ideia desenhada em uma folha de papel. A realidade do mercado brasileiro tem o foco em economia de preços e temos algumas soluções que se adequam a essa necessidade. Projetos específicos para o mercado latino-americano faz com que a SMK tenha controles remotos com excelente relação custo-benefício’, explicou o executivo.

‘Hoje, para o mercado brasileiro, estamos oferecendo uma gama de controles remotos com software programável para os principais set-top-boxes do mercado. Esse controle poderá ser customizado com cores de teclas, plásticos, impressão das teclas e logos, entre outros pontos. Quando necessário, também incluímos uma rica biblioteca para controlar dispositivos de marcas globais e regionais de TVs, Blu-rays, DVDs, VCRs y Home-Theaters. Temos também controles remotos de rádio frequência avançados com opções de motion, teclados QWERTYs, pesquisa por voz e streaming de áudio. Hoje desenvolvemos e vendemos os controles mais avançados do mundo



Mario Sergio Stehling Melo, SMK Eletrônica Brasil

para os grandes players de OTTs no mercado’. Sobre o serviço de atenção ao cliente, comentou: ‘No Brasil temos um pessoal especializado no suporte técnico e comercial para todo o país, além de contar com capacidade de produção local com alguns parceiros comerciais’. ‘A SMK já tem presença em vários clientes no Brasil e busca consolidar sua presença aumentando a quantidade de clientes no país. O Brasil está passando por mudanças importantes no cenário político-econômico e a SMK quer estar bem posicionada quando o país retomar a sua rota de crescimento’, concluiu Mario Stehling Melo.

## Promptlink expande seu portfólio de produtos

O fornecedor **Promptlink Communications** de Oceanside, Califórnia (EUA) continua a desenvolver eficientes ferramentas de software para as tarefas essenciais de monitoramento, provisionamento e gerenciamento de firmware em redes HFC de vídeo, dados e voz sobre cabo. Além disso, a empresa continua a implementar no mercado modernas gigas de teste para agilizar a logística de recuperação de uma grande variedade de equipamentos terminais, no processo de logística reversa. Promptlink oferece soluções para testes automatizados e atualização de firmware, em grandes volumes, de equipamentos tais como: Cabo Modems (CM), EMTAs, modems xDSL, roteadores sem fio (Access Points), roteadores 3G/4G e terminais ONT e decodificadores digitais de vídeo (Set-Top Box).

As ferramentas de software da Promptlink

incluem o poderoso sistema de monitoramento da planta de cabo **CPM** (monitoramento de CMTSs, de Cabo modems, EMTAs, fontes de energia, nós ópticos, amplificadores, etc.), o sistema **CMU** para atualização de firmware remoto na rede inteira, e o Sistema de Aprovisionamento Integrado IPS.

As plataformas ou “gigas” de teste agora incluem, além da tradicional plataforma **CMTP** “Cable Modem Test Platform”, dois sistemas novos e poderosos para testar caixas de TV digital (Set-Top Box -**STBTP**-) e roteadores sem fio (Wireless Router Test Platform -**WRTP**-). A plataforma WRTP também é capaz de testar Modems DSL e terminais GPON. Estas gigas foram aprovadas pelos maiores operadoras de TV a cabo em todo o continente para otimizar seus processos de logística reversa.

A empresa continua a acrescentar sua pre-



David Mosquera, director de ventas para Latinoamérica de Promptlink

sença global. No Brasil, o principal objetivo para o ano 2016 é continuar aumentando a sua base de clientes além das operadoras de TV a cabo, a fim de incluir aos fornecedores de sinal satelital e as operadoras de telefonia fixa que utilizam algumas das variantes da tecnologia ADSL.



01-918-251-2887

tcameron@tulsat.com

### Cisco Prisma II



- EDFA Amplifiers
- 1550 Transmitters
- 1310 Transmitters

### Arris CHP



- CHP D1/S1 1310 TX
- CHP GMOD 1550 TX
- CHP EDFA Amplifiers

### Motorola GX2



- GX2 LM1000E 1310 TX
- GX2 EM1000 1550 TX
- GX2 OA Optical Amplifiers

### Emcore Medallion



- 2000 Series 1310 TX
- 6000 Series 1550 TX
- 7000 Series Fiber Amps

# Velocidad Amplificada

WWW.TULSAT.COM





## Cubiware announces integration with Ali Corp

Cubiware, subsidiary of TiVo, announced a partnership with Ali Corporation in which it will integrate the full-featured CubiTV Hybrid Middleware on Ali's STB chipsets, with the intention of bringing highly competitive solutions to operators around the world.

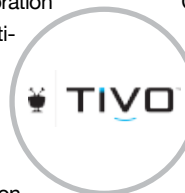
The joint solution will enable pay-TV providers and telecom operators to deliver enriched hybrid or IPTV services, bringing viewers diverse and compelling digital TV experiences. Service providers will benefit from a high-performing future-proof platform that ensures a quick time to market; end-users will have access to revolutionary value-added services. The Cubiware Middleware solution runs on Ali's driver



architecture, with the unified interface offering extremely flexible portability across set top box platforms and chipsets, thereby accelerating the development cycle and time-to-market.

Jakub Gorski, co-founder of Cubiware, said: 'We are thrilled to be partnering with Ali Corporation to bring a feature-rich, competitive solution to service providers. This collaboration will provide viewers with greater choice and content and an exceptional TV viewing experience'.

The Ali chipset features a smart solution that targets applications including hybrid set-top



boxes, multimedia gateways, IPTV set-top boxes, OTT multimedia players and HDMI dongles, and embeds a dual-core ARM Cortex-M-A9 processor delivering high performance application processing power, Mali-400 MP2 processor supporting 3D graphics and dedicated security processor enabling advanced security systems.

'Our partnership with Cubiware will move our business forward tremendously. The CubiTV Hybrid Middleware technology integrated on Ali's high-performing chipset will enable operators to bring innovative digital TV experiences to viewers everywhere', said, " Tony Chang, Chief Operating Officer of Ali Corporation.

## Skyworth Digital: Main supplier for Brazilian analog switch off

Shenzhen Skyworth Digital Technology is having an outstanding present in Latin America. Not only the STB and smart home solutions provider has been selected as a supplier for Brazil's Analog Switch Off (ASO), but also it has recently announced the opening of a new headquarter and factory in Mexico, which implies a major investment in the region.

Due to take place within the next three years, Brazil's ASO will see Skyworth Digital ship the vast majority of the 14 million Ginga-compliant STBs and 15 million Zappers, meeting the ISDB-T standard. It has exclusively provided its products in the pilot city of Rio Verde, the capital city of Brasilia, and is now preparing to supply Sao Paulo. Brasilia and Sao Paulo are the main cities to be fully switched off during this first stage.

Skyworth Digital is also collaborating with EAD - an entity created to support the transition of analogue channels to digital - to carry out the first field tests in Rio Verde, as well as be the first vendor

to meet extremely demanding standards set by Mackenzie University. In addition, the company is entering a Completely Knocked Down (CKD) manufacturing process in Manaus for all ASO STBs.

Darrell Haber, Vice General Manager at Skyworth Digital, said: 'As the first company to have its products fully homologated and with STBs achieving 100% compliance with EAD specifications, Skyworth Digital was ideally positioned to take on this unprecedented project. Latin America is an incredibly important market to us which we have invested significantly in over the years and we are delighted to take on this leading role in an important step for the region's broadcast market'.

### New headquarters in Mexico

The opening of a new headquarter and factory in, Guadalajara, Mexico will produce both DTH and cable STBs. The headquarters will be located in Mexico City's Plaza Carso district, one of Mexico's top business areas.



Darrell Haber and Victor Méndez at NAB 2016

Skyworth Digital's investment follows significant success in the region, with the company estimating it will ship 70,000 STBs a month. It has already established factories in Brazil and Argentina and is playing a leading role in Latin America's Analog Switch Off (ASO) projects, working alongside top tier operators. Globally, Skyworth Digital shipped 30 million set-top boxes in 2015, making it the third biggest set-top manufacturer in the world.



Ulisses Barreto, da TSDA

## TSDA: novo analisador de sinais ISDBT

TSDA apresentou na NAB das Vegas, seu novo analisador de sinais ISDBT com mais capacidade de portos e um módulo para ver streaming de vídeo digital. 'Nosso grande diferencial passa por prover soluções que per-

mitam fazer mais eficientes o gerenciamento da transmissão, por exemplo, analisando os consumos de energia para gerar uma poupança importante na transmissão', destacou Ulisses Barreto.

# REEL



SOLUÇÃO PARA MELHOR MANUSEIO DO CABO

Desenho Otimizado

Leve e Resistente

Mais de 125.000 Unidades Fornecidas

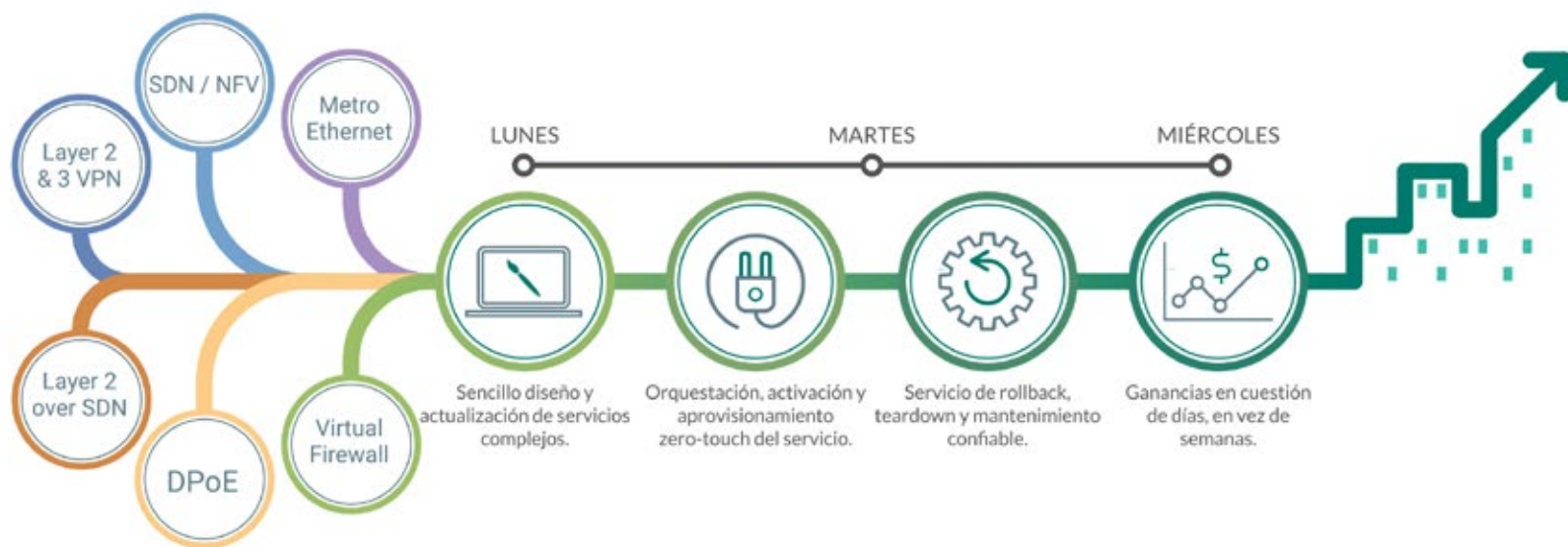




Un aliado estratégico en la integración convergente de sistemas

## Servicios Corporativos sobre SDN/NFV y sistemas tradicionales.

Acelere el tiempo de comercialización de nuevos servicios en la nube y virtualizados (SDN/NFV) en co-existencia con ofertas legacy y habilite servicios con rapidez. Orqueste y active cada elemento de red o sistema desde una única plataforma.



**Conoces a  
Power & Tel?  
Exportamos.**

# SUMINISTRAMOS PRODUCTOS PARA CONSTRUIR Y DAR MANTENIMIENTO.

### Mantenemos stock de productos para Latinoamérica:

- » Gabinetes, Cierres y Pedestales
- » Cables y Conductos
- » Herrajes
- » Equipos para su red de transmisión de datos
- » Energía
- » Equipos Residenciales
- » Empalmes y equipos de prueba
- » Herramientas y equipos de seguridad

### ADEMAS, PROVEEMOS DE SERVICIOS QUE AYUDARÁN A MAXIMIZAR SUS INGRESOS:

- » Manejo de inventario a través de nuestro programa PTMI®
- » Soporte de productos en sus servicios generadores de ingresos, tal como redes residenciales y video

YOUR SUPPLY CHAIN PARTNER | (800) 238-7514 | [marketing@ptsupply.com](mailto:marketing@ptsupply.com)

Visítanos en [www.ptsupply.com](http://www.ptsupply.com)  
para conocer como podemos ayudarle



## Conax, ao ritmo das novas formas de consumir conteúdo

Conax é uma das empresas que move-se ao ritmo das novas formas de consumir conteúdo que, junto com Mirada, avança no desenvolvimento de soluções que vão desde as mais simples implementações, até o full OTT.

‘Há muitos operadores que têm instalados serviços da Conax e agora lhes oferecem serviços para obter maiores benefícios a seus sistemas vigentes. Entre as soluções, há sistemas para clientes de todas as magnitudes, com ferramentas

que podem ser completamente cloud ou soluções híbridas que permitem ter parte na nuvem e parte no Head End do operador. É algo inovador e muito bem recebido por nossos clientes, que lhes permite poupar dinheiro. Hoje os ISPs da região estão-se virando muito a estas soluções e ao ter multi DRM, permite-lhe à marca ser bem mais flexíveis que outros competidores’, falou Jose Cedeño, diretor de vendas para Latino America da Conax, na passada NAB.



Ola Sanstad, Luis Froylan e Jose Cedeño, diretor de vendas para Latino America da Conax, com Roberto Buccolini da Supercanal de Argentina

## Deviser Instruments: medição para rede de comunicação

Deviser Instruments é uma empresa com mais de 25 anos no mercado de TV paga ao nível mundial, e mais de dez anos no Brasil, segundo disse a Prensario Luciano Rolim, diretor de vendas para América do Sul, quem aclarou: ‘Antes atuávamos por meio de “private label” de grandes fabricantes’.

Deviser provê tecnologia de ponta para construir equipamentos de teste e medição. Conta com uma ampla linha de produtos que cobre a medição de qualquer rede de comunicação, tais como TV a cabo, fibra ótica, satélite, wireless, ethernet, IPTV; testes de alto desempenho com preços acessíveis, além de interface de usuário intuitiva com suporte de idioma local a fim de reduzir a curva de aprendizado.

Os produtos mais vendidos da Deviser incluem o DS2460, a próxima geração do medidor de nível

de sinais DOCSIS/QAM para a instalação de TV a cabo; o medidor AE2200 “All-in-one Fibere QAM” para redes HFC para FTTH para ajudar na nova transição dos operadores de TV a cabo; el S7200 “All-in-one”, um TV analyzer com DVB-C/S/T” e suporte para ISDB-Tb.

El avançado sistema de monitoramento QAM com base na Web, DS8831 He WebSA; bem como o E7000L Site Analyzer, um analisador compacto de cabo e antena com analisador de espectro para a instalação e manutenção de estação base wireless; y el E8600B Spectrum Analyzer, analisador de espectro sem fio com análise de interferência e mapeamento de cobertura para implantação de rede comunicação Wireless.

Agregou: ‘Em Brasil, ofrecemos suporte local de engenharia de vendas, reparo e centro de manutenção, y esperamos ganhar nesta ABTA,



Luciano Rolim

acesso ao mercado Brasileiro e o mercado da América Latina, com uma ampla oferta de equipamentos de teste e medição da Deviser’.

Por último disse que um dos objetivos na região é obter ‘fortes canais de distribuição com suporte/apoio local para atender ao restante da América Latina’.

## Intelsat desenvolve novo conceito, Emerging Média Platform

‘Latino América segue sendo de grande relevância para a empresa’, disse a Prensario a VP regional para Latino América e o Caraíbas da Intelsat, Carmen González-Sanfeliu. Como exemplo disso, mencionou a grande aposta que faz na região com o lançamento do novo satélite IS 31 que não só somará nova capacidade, sina que faz parte do novo conceito Emerging Média Platform, desenvolvido pela Intelsat a nível global. ‘Este conceito baseia-se na inovação de serviços satelitais’, comentou.

A executiva destacou ademais o trabalho conjunto com Harmonic para entregar o primeiro canal Ultra High Definition com HDR em sua versão demo para as Américas. ‘É algo único com três satélites combinados que fazem parte de um sistema Premium, que permitirá ter uma plataforma completa para uma oferta 4K preparado para 2020.

E concluiu: ‘Somos uma empresa que está o tempo todo inovando, desde a extensão da vida útil de nossos satélites, até exemplos

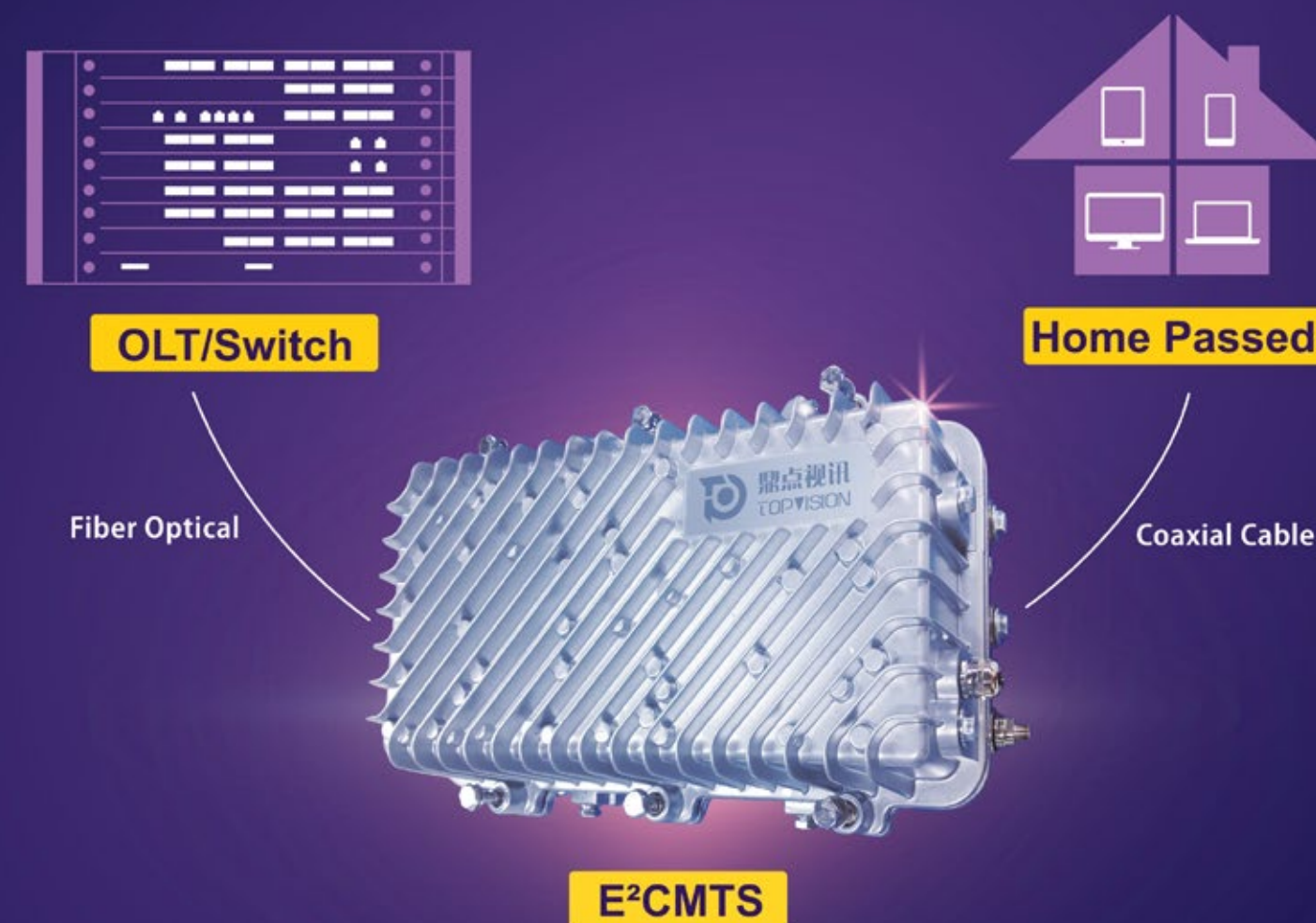


Carmen González-Sanfeliu

como o Intelsat IS29e com o Epic Engine, que melhora notavelmente a eficiência do satélite aumentando os hotspots disponíveis’.



## Cable Based Broadband Solution



- Solución más competitiva basada en red de coaxial existente, No.1 en la cuota en el mercado.
- Adopción de estándar DOCSIS3.0, DOCSIS2.0, Euro-DOCSIS y C-DOCSIS.
- Aplicable para FTTH, FTTB, FTTC, etc.
- Capacidad fortalecida Anti-ruido, aplicable para ambiente de red complicada
- 16 canales downstream alcanzan 800 Mbps en total, 4 canales upstream suman 160Mbps.
- Soporta máximo 500 cable modems por unidad
- Modelos para colocación bajo techo y al aire libre, opcional receptor óptico
- Nivel de protección IP67, nivel de protección contra rayo de 6000V

### Contact Us

SUMAVISION TECHNOLOGIES CO.,LTD

global headquarters: Sumavision Plaza, No.15, KaiTuo Road, Haidian District, Beijing, CHINA

Tel: +86-10-82345859 Email: worldmarket@sumavision.com Fax: +86 10 62978800 Website: www.sumavision.com





**hunter**

VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

Hunter usa la Tecnología de Radar para encontrar exactamente la causa y la localización del problema ya sea CPD analógico o CPD digital. También se detectan Ingresos, Ruido de Impulso y Laser Clipping.

**01 Encontrando el error**  
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.

**02 Pinpoint la fuente**  
Utilizando el Quiver, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.

**03 Solucionando el problema**  
Con la localización precisa de CPD, los técnicos disminuyen sustancialmente el tiempo de solución del problema.

**ARCOM**  
DIGITAL

www.arcomlabs.com

## A Movable seleciona a Irdeto para proteger o fornecimento de vídeos

Na plataforma PlayKids

A Irdeto, líder mundial em segurança para plataformas digitais, hoje anunciou que a Movable, líder do setor de desenvolvimento de plataformas de conteúdo e comércio móvel da América Latina, selecionou o *Irdeto Rights* para administrar o apoio a multi-DRM e proteção de conteúdo na sua plataforma enormemente popular **PlayKids**, ampliando seu alcance a dispositivos. A solução da Irdeto, que independe de DRM e que inclui compatibilidade com *Apple FairPlay Streaming*, protegerá as recém-licenciadas opções de entretenimento em vídeo de alto valor da **Disney** e da **Cartoon Network**.

A Movable lançou o PlayKids em 2013 para crianças de até 5 anos de idade. Recentemente, lançou mais aplicativos do portfólio do PlayKids, incluindo o aplicativo de e-book *PlayKids Stories* e o comunicador *PlayKids Talk*. Os aplicativos do PlayKids voltados para esse público são formados por jogos, livros, conteúdo educacional e atividades. O PlayKids ocupa a primeira posição entre aplicativos infantis em mais de 25 países e em termos de receitas brutas entre plataformas de assinatura para crianças no mundo inteiro na App Store. Além disso, desde que foi lançado, houve mais de 17 milhões de downloads do aplicativo no mundo inteiro em dispositivos iOS e Android.

A Movable selecionou o *Irdeto Rights* para agilizar o tempo de entrada no mercado e proteger o fornecimento de conteúdo de alto valor nos aplicativos PlayKids. A implementação com a Irdeto dará apoio a centenas de eventos com streaming ao vivo, assim como opções de download para acesso posterior em dispositivos móveis iOS e Android, além da Apple TV.

‘A solução altamente escalável da Irdeto nos permitiu oferecer streaming ao vivo e download de conteúdo de alto valor para acesso posterior com os aplicativos PlayKids em vários dispositivos, assegurando nossa conformidade com contratos de licenciamento’, afirmou **Eduardo Henrique**, co-fundador e líder de expansão global do PlayKids. ‘Com a implementação do Irdeto Rights, passamos a oferecer novas opções de entretenimento de alto valor com rapidez e baixo custo, para que

irdeto



Eduardo Henrique

crianças no mundo inteiro possam aproveitar a variedade e qualidade do entretenimento que nos diferencia’.

O anúncio foi feito em seguimento à recente nomeação de **Alexandra Larsson** como diretora regional de vendas para a América Latina. A Sra. Larsson oferecerá apoio a clientes importantes da região, contribuindo mais de 15 anos de experiência com empresas multinacionais de tecnologia, como **IBM**, **Motorola** e **Cisco**.

‘O grande êxito da Movable é o resultado de um compromisso sólido de oferecer conteúdo de qualidade em um formato compatível com o estilo de vida de crianças e pais’, explicou Larsson. ‘Estávamos em condições únicas de oferecer à Movable uma solução flexível, escalável e compatível com as exigências dos estúdios. Nossa solução também é compatível com um modelo de negócios conhecido como “Freemium”, que combina conteúdo de visualização grátis com opções de conteúdo pago. É importante ter a capacidade de testar diferentes modelos de negócios e opções de captação de receitas sem perder tempo e sem se confundir com a complexidade. O *Irdeto Rights* foi capaz de oferecer isso à Movable e ao PlayKids’.

Com a aplicação da tecnologia *ActiveCloak* com *Secure Key Exchange* (SKE) da Irdeto e a integração do *Apple FairPlay Streaming*, o conteúdo do PlayKids atenderá às exigências dos estúdios para streaming e download de conteúdo de alto valor em dispositivos iOS e Android, assim como Apple TV.

# Skyworth



## We are not who you think we are...

4th largest manufacturer in the world

The leader in DTH, ASO, Cable and IPTV

An expert on connected home solutions

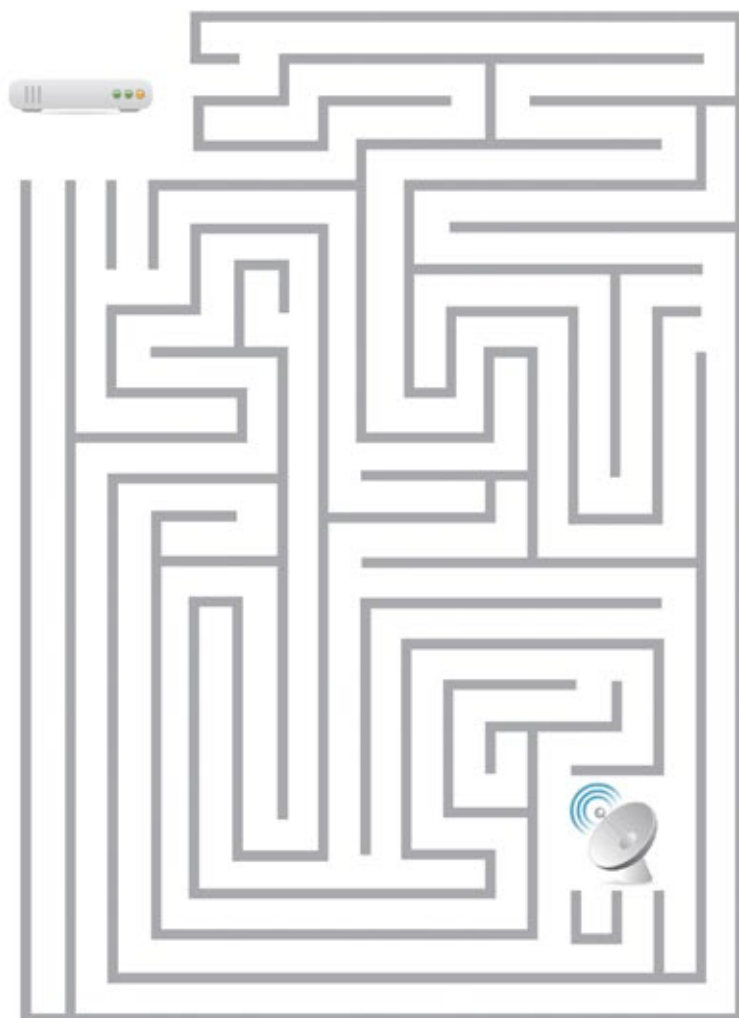
A real technology partner for your next generation video services

Contact our regional representative at  
diegocarrera@skyworth.com  
mendezv@skyworth.com

SHENZHEN SKYWORTH DIGITAL TECHNOLOGY CO.,LTD

Address: Unit A Skyworth Bldg Gaoxin Ave  
1.S Nanshan District Shenzhen China  
General: +86-755-26010018  
Email: SDTMarketing@skyworth.com  
Website: http://en.skyworthdigital.com





Shipping your **decoders**  
to cable operators in **Latin America**  
doesn't have to feel this way

**Aerodoc** is the logistics provider that can best meet your critical **Latin American** distribution needs. Using our own import licenses, we can import your decoders into all countries in the region, including Argentina, Brazil and Peru. We can provide you **real door-to-door delivery services**, handling all critical steps involved in the process. With more than 15 years of experience in global foreign trade with a strong focus in Latin America, warehouses in multiple countries and a network of local agents, Aerodoc provides logistics services with world class quality, efficiency and safety. We have successfully distributed decoders for Fox, Discovery, HBO, Disney, ESPN, RTVE and other TV programmers. If you want to reach **Latin America**, think **Aerodoc**.

••  
**Main Office**  
3511 NW 113 th CT  
Doral, Florida 33178-1839 USA  
+ 1 305 640 0763

••  
**Customer Service**  
+ 1 800 566 7983

••  
[www.aerodoc.com](http://www.aerodoc.com)



# Televisión Digital

Soluciones llave en mano  
para sistemas de CATV y DTH



Cabeceras Digitales  
Modulador IPQAM  
Set Top Box (STB)  
Encoders HD / SD  
CAS / SMS/ EPG  
Mini CMTS



**GOSPELL C.A. & Colombia**

Distribuidor: DIPTec

Tel: +504-2443-0671

Tel: +1-3055177747

[ventas@diptec.net](mailto:ventas@diptec.net)

[www.diptec.net](http://www.diptec.net)

**GOSPELL CHINA**

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

[zhouyong@Gospell.com](mailto:zhouyong@Gospell.com)

[www.gospell.com](http://www.gospell.com)





- Cutting edge user experience
- Smart search and recommendations
- Robust portfolio of mobile and STB clients

THE MOST INNOVATIVE HYBRID DVB/IP/OTT MIDDLEWARE



See more at: 

[www.cubiware.com/abta](http://www.cubiware.com/abta)



# Think, do better



UHD/4K HEVC IP/OTT Box



6 Degree Monoblock Quad LNB



Cable Modem  
Docsis 2.0/3.0



Communication Cable



Low Cost DVB-C HD ISDB-T  
Optional Major CAS support



MPEG4 H.264/265 DVB-S2  
Hybrid, Major CAS support



Welcome to JEZETEK

Website: [www.jiuzhou-intl.com](http://www.jiuzhou-intl.com)

E-mail: [info@jezetek.cc](mailto:info@jezetek.cc)

Add: No.6 Jiu Hua Road, Mianyang, Sichuan, 621000, P.R.China

Jezetek is the owner of Jiuzhou brand

## JEZETEK

Think, do better



WWW.UEI.COM

# SEU SÓCIO GLOBAL EM CONTROLES REMOTOS E ACESSÓRIOS.



## UNIVERSAL ELECTRONICS

PARA MAIS INFORMAÇÃO EM COMO  
PODEMOS SER SÓCIOS, VISITE:  
[www.UEI.COM/LATAM](http://www.UEI.COM/LATAM)

Contato: Juan Carlos Ocampo - móvel 57-311-598 7628 - Mail: [juanocampo@tvnet.co](mailto:juanocampo@tvnet.co)