

Televes®

INFO

Nº 96 MARÇO 2021

Os pilares que ajudam a Televes a superar a crise da COVID19



Chegamos quase sem fôlego a cumprir um ano desde que, em março de 2020, uma pandemia viral de escala mundial, chamada COVID-19, mudou as nossas vidas talvez para sempre.

Documentou-se todos os dias em meios de comunicação a evolução em contágios e perdas de vidas, com uma insistência e detalhe que chegam a criar angústia e desgosto na sociedade.

Os danos colaterais em certos setores da economia ainda estão por avaliar na sua totalidade.

No entanto, na **Televes e nas mais de 20 empresas que fazem parte da Televes Corporation, sentimo-nos afortunados** porque os serviços de telecomunicações, por serem considerados essenciais, **permitiram que continuássemos com a nossa atividade**, embora grandemente afetada pelas restrições aos acessos a casas e edifícios por parte dos instaladores profissionais. Contudo, consideramos que os pilares da nossa estabilidade nestes tempos de pandemia se apoiaram numa estratégia de diversificação de mercados e soluções tecnológicas que estamos a conceber há décadas.

A diversificação tecnológica leva-nos a lançar DATAKOM como nova área de negócio da Televes

INTERNACIONALIZAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO DE ÁREAS DE NEGÓCIO.

Nem todos os países tomaram as mesmas medidas de medidas restritivas, pelo que as nossas filiais internacionais e o nosso departamento de exportações puderam responder às diferentes necessidades dos vários mercados.

crescimento corporativo no futuro.

Dessa forma, a área de *Hotelaria* para infraestruturas de rede em hotéis e hospitais ou a de *Iluminação LED Profissional* para redes de iluminação pública inteligentes ou a de *Saúde* para soluções avançadas em teleassistência, devemos somar agora **DATAKOM**, a nossa nova área de negócio centrada em **soluções para cablagem estruturada e networking em lares, empresas e no setor hoteleiro** ■

Mas, sobretudo, a diversificação das nossas soluções para nichos de mercados tecnológicos complementares foi fundamental para escorar a estabilidade atual e criar um cenário de

SUMÁRIO

TELEVES CORPORATION

A Televes lança a DATAKOM: Nova área de negócio para produtos de redes de comunicações e networking

A Televes Hospitality consolida-se ao ritmo da expansão dos Hotéis RIU

NOVIDADE DE PRODUTO

DATAKOM

DICA

Utilizar o recetor ótico (Ref. 237320) em GPON para a distribuição de vídeo overlay

PERGUNTAS FREQUENTES

É possível misturar uma fibra monomodo com uma fibra multimodo?

INSTALAÇÃO REAL

Aldeia Histórica de Sortelha (Sabugal, Distrito da Guarda)

ENTRE NÓS

Silvia González.
Data & Content Manager da Televes

FORMAÇÃO

Criação de relatórios em PDF com a Avant X Pro



Televes Electrónica Portuguesa Lda.
Via Dr. Francisco Sá Carneiro. Lote 17.
Zona Ind. Maia 1. Sector-X.
4470-518 Barca, Maia

41° 14' 58.344" N, 8° 37' 48.2196" O

T. +351 229478900

www.televes.com



Televes Corporation®

DATACOM



Hugo Botas

Diretor de Negócio DataCom

A Televés lança a DATACOM

Nova área de negócio para produtos de redes de comunicações e networking

Nos últimos anos, a **forte procura de serviços de acesso broadband e o maior consumo de dados**, além da incorporação de novos regulamentos no setor, fazem com que os instaladores de telecomunicações enfrentem novos desafios. Quer dizer que **também que necessitam de maior conhecimento para dar soluções integrais** em ambientes residenciais ou empresariais para assim poderem implementar redes de comunicações com todas as garantias.

Cada tipo de solução requer uma experiência e uma linguagem específicas, por isso é necessário **um parceiro de garantias e experiência que saiba tirar partido de sinergias**.

Ninguém compreende isto tão bem como a Televés, por isso lançamos a vertical **DataCom**, com uma estrutura corporativa **dedicada exclusivamente a redes de dados para o profissional**.

Especialmente concebidos para **instalações em lares, empresas e no setor Hoteleiro**, com a DataCom encontrará todas as **ferramentas e equipamentos profissionais** necessários para a instalação de redes de comunicações e networking.

A área **DataCom** estará **dirigida por Hugo Botas**, profissional do setor com mais de 25 anos de trajetória na Televés, incluindo a direção das filiais do Reino Unido durante oito anos e posteriormente Itália durante dezesseis anos. **Hugo Botas proporciona uma visão global do negócio**, com uma capacidade contrastada de proporcionar soluções para as necessidades dos nossos clientes e apoiado por uma rede comercial como a da Televés, com a bagagem técnica mais qualificada do mercado.

A Televés oferece com a DataCom presença em pontos de venda especializados e consórcios de toda a Europa, proporcionando diversidade de conhecimento setorial, com **o cliente no centro da sua estratégia de crescimento** ■

+Informação em: <https://datacom.televes.com>

Hotel RIU Dubai****



A Televés Hospitality consolida-se ao ritmo da expansão dos Hotéis RIU

No ano **2018**, assinava-se um acordo para a **provisão de soluções GPON + RF Overlay nos novos projetos e reformas da cadeia Hotéis RIU**. O primeiro hotel realizado foi o RIU Don Miguel de las Palmas de Gran Canária, com 285 quartos.

A relação entre os Hotéis RIU e a Televés foi-se fortalecendo através da confiança que depositam no suporte técnico e atendimento profissional que oferecemos em todos os nossos projetos, com soluções que **permitem à RIU oferecer serviços avançados de televisão e conectividade aos seus utilizadores, hóspedes e ao próprio staff** na gestão dos serviços. Juntos, realizámos projetos no México, Jamaica, Palma de Maiorca, Canárias, Nova Iorque e, em breve, em destinos como Londres, Toronto, Cabo Verde ou Zanzibar.

No ano 2020, o RIU abria o seu **primeiro hotel com solução IPTV + ArantiaCast integral da Televés**. O Hotel RIU Dubai, situado na proximidade da praia de Deira Islands, contará com uma rede de fibra ótica até quase 800 quartos, além de incluir a gestão centralizada do seu canal corporativo com a solução Digital Signage.

As soluções Televés para Hotelaria oferecem a flexibilidade necessária através de RF overlay, IPTV, ArantiaCast ou IPTV+ArantiaCast, que **permitindo às cadeias hoteleiras moldar a sua oferta de produto consoante o destino**, seja de férias, urbano, de negócios, etc., com a personalização dos serviços. Esse é o valor da nossa oferta e elemento diferenciador que nos permite continuar a posicionar-nos como um fornecedor tecnológico de preferência e confiança ■



DATACOM

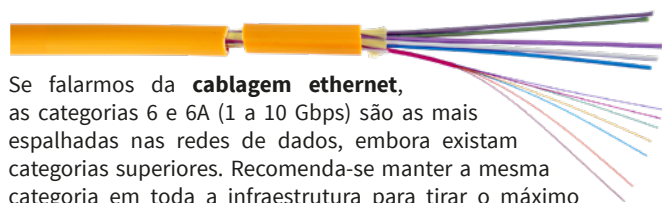
Produtos para infraestruturas de dados e telecomunicações em lares, empresas e no setor hoteleiro

Sob o conceito “**DATACOM**” agrupam-se completas gamas de produtos para a implementação de **redes de comunicações e soluções de networking**.

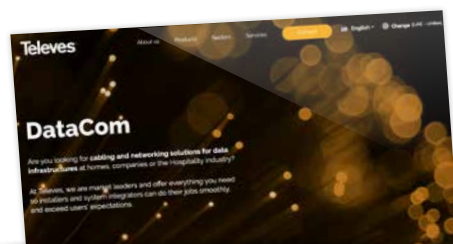
Numa infraestrutura de rede eficiente, de alta densidade e velocidade, a **fibra ótica** contempla-se como um elemento chave que deve estar integrado até à mesma tomada de cada utilizador. Os **key-stones** são o elemento chave numa tomada de fibra ótica, já que a sua função é dar suporte mecânico ao adaptador do conector ótico. Na secção de tomadas, poderá encontrar diferentes keystones (refs. 2332xx) e mesmo kits que incluem um bordão para



facilitar a instalação. Outro aspeto importante nas infraestruturas é a segurança das pessoas e a reação ao fogo da cablagem. No caso da fibra, recomenda-se (e no caso do ITED, é obrigatório para edifícios que recebem público) que tenha um **CPR mínimo de Dca-s2, d2, a1**, um nível de categoria cumprido pelos nossos cabos de 2 a 48 fibras.



Se falarmos da **cablagem ethernet**, as categorias 6 e 6A (1 a 10 Gbps) são as mais espalhadas nas redes de dados, embora existam categorias superiores. Recomenda-se manter a mesma categoria em toda a infraestrutura para tirar o máximo proveito, já que ter um trecho diferente pode limitar a velocidade caso seja inferior ou ficar desaproveitado caso seja superior. A nossa gama de **patch cord Cat 6 e 6A** oferece diferentes opções de comprimento, cobertura, cor e embalagem, para poder instalar o cabo adequado em cada situação (refs. 2090xx e 20910x).



+Informação em: <https://datacom.televes.com>

Em todo estabelecimento, o ponto nevrálgico das ligações de rede deve estar ordenado e perfeitamente etiquetado para facilitar a manutenção ou uma futura ampliação. Os **armários racks** têm um papel fundamental, já que, além de garantir uma gestão eficaz do espaço, admitem diferentes acessórios para que todos os dispositivos e ligações achem o seu lugar. Na nossa gama, incluímos **tamanhos de 6 a 42U** (refs. 5331xx), oferecendo o fornecimento desmontado para otimizar o envio dos maiores.



O mundo **Networking** engloba os dispositivos para controlo e a segurança das redes e na DataCom encontram-se: **switches, routers, pontos de acesso WiFi, etc.** No caso dos switches, temos opções gestionáveis (ref. 76914x) e não gestionáveis (ref. 7681xx), destacando os últimos por ser **plug & play** e não necessitar de configuração prévia ■

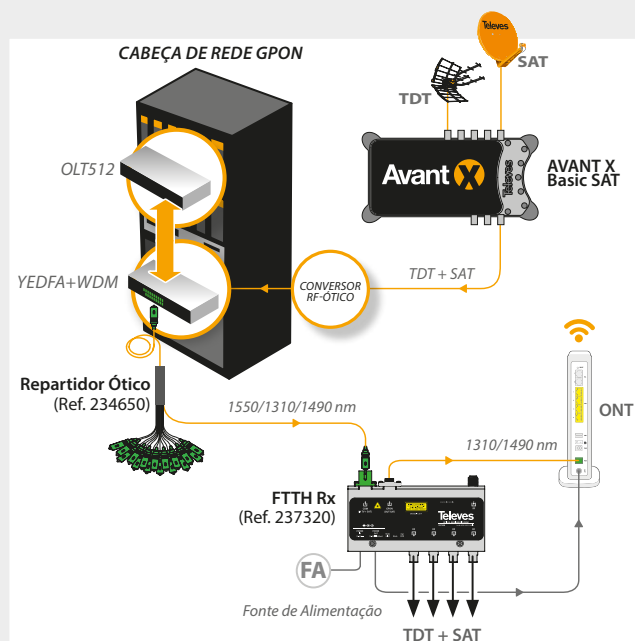


DICA

Utilizar o recetor ótico (Ref. 237320) em GPON para a distribuição de vídeo overlay

O recetor ótico da Televes Ref.237320, além de servir para multiplexar os sinais de 2 satélites que se podem transmitir sobre uma mesma fibra monomodo, também **pode ser combinado com GPON para dar uma solução de RF overlay em combinação com ONTs** que não têm esta característica.

Além disso, graças às 4 saídas RF e o seu alto nível de saída auto-ajustável, o 237320 não tem por que ser instalado no quarto. Então, pode ser combinado com as ONTs (Ref. 769501 ou 769507) para dotar de ligação a Internet mediante Wi-Fi a um grupo de quartos próximos ■





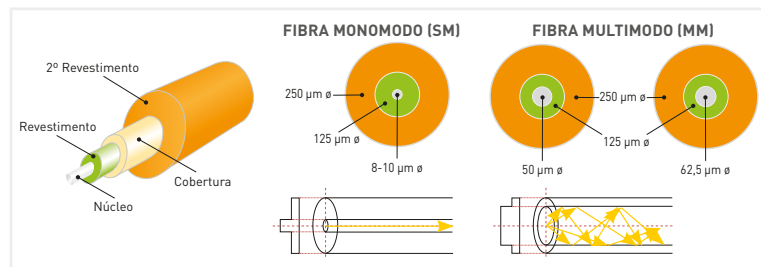
É possível misturar uma fibra monomodo com uma fibra multimodo?

Uma fibra monomodo (SM) propaga a luz de um único modo, com uma única trajetória no núcleo, paralela ao eixo da fibra, enquanto uma fibra multimodo (MM) a propaga de vários modos através do núcleo, refletindo-se nas paredes do revestimento. Cabe mencionar que dentro das fibras multimodo existem várias tipologias em função dos índices de reflexão e refração dos seus componentes.

No caso das fibras monomodo, o núcleo tem um diâmetro mais reduzido e alcançam-se, para igualdade de velocidade, distâncias mais elevadas do que com fibras multimodo. Motivado por esta diferença existente no diâmetro

do núcleo entre fibras monomodo e fibras multimodo, **não se recomenda em nenhum caso misturar ambas as tipologias**, já que se produzirão perdas elevadas.

Desaconselha-se completamente o uso de fibras monomodo (núcleo com diâmetro pequeno) a seguir de fibras multimodo (núcleo com diâmetros maiores). Mesmo a combinação entre fibras multimodo de diferentes diâmetros (62,5 e 50 micrómetros) está totalmente desaconselhada, concluindo com a recomendação de utilizar sempre fibras com um núcleo de igual diâmetro ■



INSTALAÇÃO REAL

ALDEIA HISTÓRICA DE SORTELHA (SABUGAL, DISTRITO DA GUARDA)



Uma aldeia histórica com rede de telecomunicações em fibra ótica

Sortelha é uma das mais belas, antigas e mais bem conservadas vilas portuguesas que renovou recentemente a rede de telecomunicações.

A antiga rede de cabo coaxial com vários amplificadores tele-alimentados, foi substituída por uma recente rede de distribuição troncal em fibra ótica.

A qualidade da Antena Ellipse e da Central Avant X permitiu incluir para além dos programas TDT portugueses, os programas oriundos de Espanha. Adicionalmente instalou-se um Encoder Dimod de forma a poderem disponibilizarem-se conteúdos próprios na

rede, permitindo promover e informar os muitos turistas que visitam Sortelha num dos canais de televisão.

O transmissor ótico instalado na cabeça de rede está preparado para a qualquer altura ampliar a rede se necessário, disponibilizando o serviço MATV aos recetores óticos de intempérie instalados.

Esta solução adotada permitiu utilizar o último nível da rede de cabo coaxial existente de forma a não ser necessário qualquer intervenção nas casas.

A obra de instalação foi executada pela empresa Electrocôa do Sabugal ■



Silvia González. Data & Content Manager da Televés



EM QUE CONSISTE O SEU TRABALHO NA TELEVÉS?

A equipa de **“Dados e Conteúdos”** é a **responsável máxima pelo que chamamos ativo digital do produto**; um conceito que engloba todos os conteúdos e dados que envolvem o produto e o preparam para a venda: descrições comerciais, informação de marketing, audiovisuais, dados técnicos e físicos, etc. É necessário juntar toda esta informação e transmiti-la com coerência a clientes de todos os lugares do mundo. A nossa principal missão é **difundir ao mercado um produto digital atrativo e o mais enriquecido possível**.

DESDE QUANDO FAZ PARTE DA EMPRESA? COMO FOI O PROGRESSO DA SUA CARREIRA NA TELEVÉS?

Entrei na companhia em 2011 com uma bolsa na equipa técnico-comercial internacional, dada a minha formação em Engenharia de Telecomunicações. Um ano depois, a parte comercial já me fascinava tanto como a técnica e comecei a participar nos lançamentos de produto e criação de novas gamas. Em 2016, liderei a equipa de “Pré-venda e Documentação”, com o objetivo principal de criar informação específica para a promoção do produto que potencializasse o desenvolvimento de Negócio. A tendência global para a digitalização e o auge do marketing de conteúdos impulsionou a necessidade de construir e difundir um produto digital interessante e completo, pelo que, em Janeiro de 2020 assumi o compromisso de ser Data Content Manager.

PODE DIZER-NOS O QUE LHE DÁ MAIS PRAZER NO SEU TRABALHO E O QUE É MAIS DIFÍCIL?

O facto de me oferecer um híbrido entre engenharia e marketing, sem ter de me inclinar para nenhuma das duas. Entender os nossos produtos exige conhecimentos técnicos, mas promovê-lo acarreta uma boa dose de criatividade e assim, obtenho a melhor das duas áreas! Quanto ao mais difícil, posso dizer a exigência formativa que exige a preparação de conteúdos para várias linhas de negócio, com gamas de produto amplas e de natureza tecnológica muito diversa. Passar de um transmodulador a uma luminária nem sempre é fácil.

NA SUA OPINIÃO, QUAIS SÃO OS VALORES CHAVE DA EMPRESA?

O compromisso com o cliente e a aposta na informação. Acreditamos que é importante manter uma comunicação transparente com uma mensagem realista e coerente. Por isso, esforçamo-nos para proporcionar ao cliente informação valiosa e, sobretudo, útil. Além disso, estar atualizado é importante para tomar boas decisões, pelo que damos sempre prioridade à notificação das últimas novidades. Um cliente formado e bem-informado que escolhe a nossa marca fá-lo com conhecimento e segurança e isso é algo que tem um valor extraordinário ■

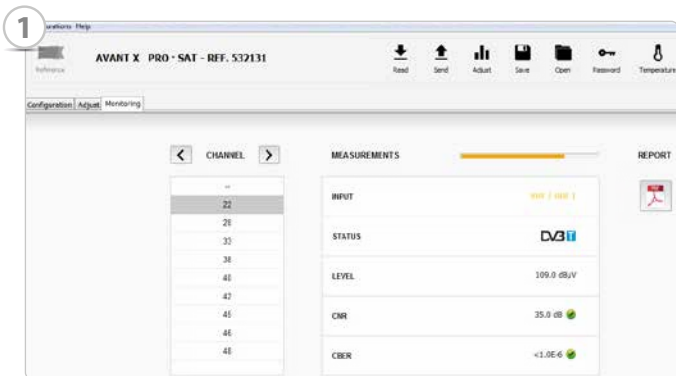


Criação de relatórios em PDF com a Avant X Pro

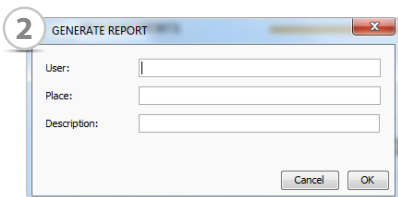
Como posso comprovar *in situ* que a instalação que realizei ficou a funcionar corretamente?

Além da função de autoprogramação e de monitorização, uma das funções mais relevantes das centrais **Avant X Pro** é a função de **exportar relatórios em PDF** sobre as medidas de qualidade da instalação e a configuração guardada na central.

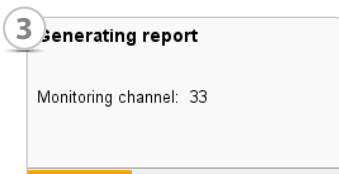
Caso pretenda facultar um relatório ao cliente no mesmo momento em que termina a instalação, que nos avalie e indique que tudo fica a funcionar corretamente, pode fazer-se da seguinte maneira:



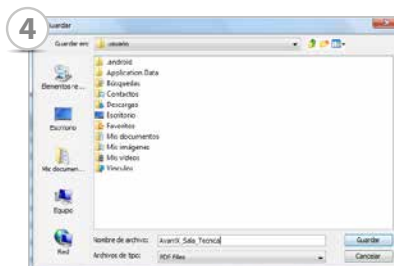
1. Terminada a instalação, ligamo-nos à central Avant Pro através da **aplicação Asuite** (Android/Windows/Mac) e acedemos ao ecrã de monitorização.



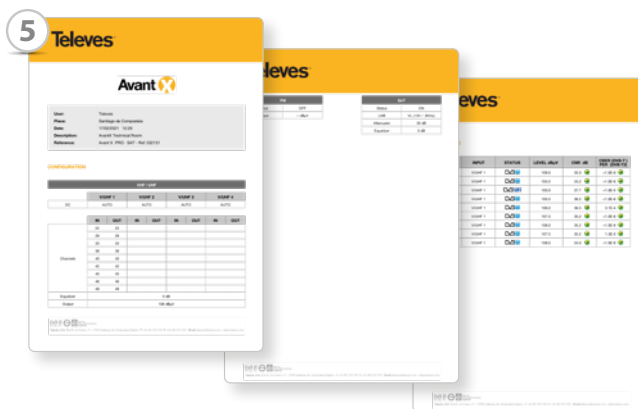
2. Vamos à indicação **"Relatório"**, premimos o ícone de PDF e introduzimos os dados da instalação.



3. Aceitamos a criação de relatório e a aplicação começará a registar os parâmetros atuais da instalação.



4. Após ter registado todos os parâmetros, em seguida, oferecer-nos-á a possibilidade de guardar o relatório PDF no nosso dispositivo.



5. Depois de guardado o relatório em PDF, poderemos partilhá-lo com o cliente por e-mail, NFC, aplicações de mensagens instantâneas, ou no caso de possuímos uma impressora, podemos imprimi-lo diretamente em papel ■



Não esquecer!

Conhece todas as funcionalidades que oferecem as nossas aplicações?

Hoje em dia, um elemento distintivo que os utilizadores têm em conta na hora de escolher um produto é a **facilidade de utilização** e, por isto, cada vez é mais importante o valor proporcionado pelo software ou as aplicações e interfaces de gestão num equipamento. Talvez considerado até há pouco como um valor intangível, está a demonstrar ser um elemento apreciado pelo mercado como um **fator diferencial em funcionalidade e qualidade** para facilitar o trabalho do dia a dia.

Por isso, agora no nosso site poderá encontrar uma secção de informação chamado "Aplicações", dedicado a estas novas protagonistas:

www.televes.com/pt/aplicacoes.html

Além disso, convidamo-lo a seguir o avanço desta secção, que iremos atualizando com as últimas novidades e com as aplicações mais procuradas ■



Descubra como as nossas soluções para Hotelaria ajudam a implantar o seu protocolo anti-COVID-19

Para nos protegemos da COVID-19 é muito importante reduzir o contacto físico entre cliente e funcionários ou objetos do hotel, mas também manter uma boa comunicação em todas as circunstâncias. **Ofereça um ambiente seguro, mantendo uma boa experiência para o cliente sem abdicar de nenhum serviço.**

Transforme a TV do quarto no painel de controlo do hóspede



CONHEÇA TODOS OS DETALHES EM:



pt.televes.com/covid19

contents.televes.com/hospitality
www.televescorporation.com | www.televes.com