

**PROPOSTA PARA ADOÇÃO DE UMA NOVA TECNOLOGIA DE DISTRIBUIÇÃO DE  
CONTEÚDO PARA A INDÚSTRIA DE MÍDIA E DIFUSÃO**

**TIAGO FACCHIN**

FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO - FEA

**MAURICIO HENRIQUE BENEDETTI**

UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE (MACKENZIE)

### **PROPOSTA PARA ADOÇÃO DE UMA NOVA TECNOLOGIA DE DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO PARA A INDÚSTRIA DE MÍDIA E DIFUSÃO**

#### **Introdução**

No setor de serviços de telecomunicações, a forma de distribuição dos sinais tem um papel fundamental e de alto impacto no modelo de negócios. Desta forma, o presente trabalho propõe a adoção de um novo formato de distribuição de sinais, baseado em tecnologia, com impacto no processo de entrega de conteúdos audiovisuais. Assim, pretende-se buscar uma significativa redução nos custos operacionais relacionados ao processo e, se possível, identificar novas oportunidades e serviços que venham agregar valor ao novo formato proposto.

#### **Contexto Investigado**

Com o avanço da tecnologia e mudanças nos hábitos de consumo dos telespectadores (acesso à internet, melhoria nas conexões, entre outros), novas plataformas de distribuição de vídeo como a de streaming via internet surgiram como alternativa e, hoje, consolidam-se como um importante meio de entrega de conteúdo. Contudo, no que tange à distribuição para a sua rede de distribuição (emissoras afiliadas e operadoras de televisão por assinatura), B2B, os mesmos formatos permaneceram, fazendo com que a empresa continue contratando serviços de terceiros a altos custos operacionais.

#### **Diagnóstico da Situação-Problema**

Os sujeitos selecionados para a coleta de dados foram representantes das áreas envolvidas: tecnologia, produto, negócios, programação, operadoras de TV por assinatura e emissoras afiliadas. Assim, foram apresentadas de maneira individual e sistematizadas as alternativas de distribuição de conteúdos B2B, com as diferentes dimensões de competição. Com o apoio do método AHP, foram colhidas as impressões, os dados foram imputados na matriz de decisão, analisadas as respectivas razões de consistência, de forma a garantir a conformidade dos resultados, isto é, a consistência dos julgamentos.

#### **Intervenção Proposta**

Os três passos a serem executados para implementar a proposta foram: (1) concluir os testes de homologação e negociar os termos e condições com os potenciais fornecedores da tecnologia que a empresa irá adotar; (2) acertar com os parceiros de distribuição os requisitos mínimos para garantir a entrega com a disponibilidade; (3) estabelecer as datas e prazos para início da operação piloto e transição definitiva para o novo formato, ressaltando que durante um período de tempo os dois sistemas irão operar em paralelo, isto é, o formato de distribuição atual e o novo.

#### **Resultados Obtidos**

Em relação aos valores envolvidos, o comparativo mensal entre os custos operacionais (OPEX) e a economia projetada (SAVING) na adoção da proposta, uma economia mensal de 85% é esperada, neste caso, com a manutenção das receitas atuais. Adicionalmente, foi realizado o estudo de retorno sobre o investimento (payback) necessário para a implementação das alternativas propostas em duas etapas distintas, indicando um payback previsto de 6 meses aproximadamente. É importante ressaltar que ainda não foram consideradas novas oportunidades de receitas com a adoção completa da solução proposta.

#### **Contribuição Tecnológica-Social**

A adoção do modelo consistiu no mapeamento e na visão completa do processo de implantação de uma nova tecnologia com a participação das partes envolvidas, havendo levantamento de possíveis gaps, revisão do modelo atual e construção de possíveis oportunidades a impactar no negócio. A adoção de um método estruturado para a tomada de decisão tornou a definição do modelo e sua continuidade um processo natural. Por fim, a construção do plano de ações auxiliou no sentido de agrupar tarefas e estabelecer um processo lógico, viabilizando a implementação das alternativas em etapas distintas.