

RBS: convergência das teles e da tv a cabo

SANTOS, Suzy dos

Doutorado em Comunicação e Cultura Contemporânea pela Universidade Federal da Bahia, UFBA, Brasil; Mestrado em Comunicação e Informação pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS, Brasil.

RESUMO

Estuda-se o caminho da RBS, empresa do Rio Grande do Sul, em direção à convergência da televisão a cabo com as telecomunicações. São analisadas as estratégias econômico-políticas adotadas pela empresa para expandir sua atuação nos setores envolvidos nas comunicações, até se tornar o terceiro maior player do país, dentro de um contexto de transformações que inclui a inovação tecnológica, a reestruturação dos espaços econômicos (globalização e concentração) e a adaptação do modelo regulador brasileiro à esta realidade de mercado.

Palavras-chave: Telecomunicações. Economia-política. Comunicação.

1 INTRODUÇÃO

Quem assistia ao desenho dos Jetsons na década de 70 e via George Jetson telefonar do trabalho, na Spacely's Sprockets, para a sua esposa Jane através de R.U.D.I. (2), seu computador, e discutir o cardápio para o jantar com ela vendo a sua imagem, como se estivesse ao vivo, jamais imaginaria que, duas décadas depois, esta situação seria possível na sua própria casa. Nesse tempo, as mudanças ocorridas na rotina das pessoas foram muito intensas.

Ainda não existem equipamentos que, com um comando de voz, façam o jantar e sirvam à mesa. Mas a tecnologia da digitalização, dos cable modems e a das redes de banda larga passou a permitir que as comunicações agrupem dois setores que, até então atuavam com lógicas distintas - telecomunicações e comunicação eletrônica de massa - mediados pela informática. A convergência entre a televisão a cabo e as telecomunicações é um caminho que vem sendo buscado pelos principais grupos mundiais de comunicação, de informática e de telecomunicações.

No Brasil, um exemplo precursor de empresa de comunicação que vem investindo nesta forma de convergência, em sintonia com as tendências mundiais, é a Rede Brasil Sul-RBS. O grupo se consolidou, nas décadas de 70 e 80, diferenciando-se da maioria das afiliadas às grandes redes de comunicação, em especial as da Rede Globo. Nesta época, a RBS buscou captar recursos no mercado publicitário local e conquistar mais espaço, na grade de programação distribuída pela Globo, para a produção e a publicidade local.

A partir do início da televisão por assinatura no país, em 1995, a RBS adotou as dinâmicas de expansão que viriam a nortear o seu caminho para a convergência, privilegiando a tecnologia da cabodifusão; apostando em parcerias estratégicas com grupos locais e nacionais; adquirindo um provedor de Internet, que permitiu à empresa uma primeira experiência no serviço de telecomunicações de valor adicionado; e se associando à uma grande empresa de telecomunicações, a Telefônica Internacional,

para comprar parte da Companhia Riograndense de Telecomunicações-CRT concentrando em seu poder o domínio do mercado de comunicações no Rio Grande do Sul.

Este trabalho pretende analisar e descrever as estratégias econômico-políticas, adotadas pela RBS, que serviram para expandir sua atuação nos setores envolvidos nas comunicações, aniquilar a concorrência e racionalizar a produção, tornando a RBS no terceiro maior grupo de comunicações do país.

1.1 Convergência e Novo Mercado das Comunicações

O conceito de convergência traz embutido três processos:

- mudança tecnológica (transição nas indústrias culturais - processos de reconcentração e re-oligopolização);
- reestruturação dos espaços - Globalização / Mundialização / Transnacionalização;
- mudança de modelos político-institucionais (desregulamentação; re-regulamentação).

À convergência tecnológica de que estamos fundamentalmente a tratar, podemos agregar uma segunda: a convergência econômica. As principais empresas mundiais de telecomunicações - telefonia e transmissão de dados vêm se mobilizando para efetivar um mercado global, em associação com empresas de televisão a cabo, de televisão aberta e mesmo empresas de energia elétrica. Por exemplo, associada à telefonia e à informática, a TV a cabo abriria opções aos serviços já realizados na Internet, condensando o entretenimento, as operações bancárias e a conexão com o mundo externo de forma imensamente mais rápida que a atual e com custos menores de operação.

Para cobrir os custos de implantação de uma estrutura de transporte de informações digitalizadas o mercado está se estruturando através de fusões

"A convergência de interesses, as possibilidades de cada bloco de capital aportar uma específica tecnologia própria para o conjunto podem conduzir as corporações a operar de modo cooperativo e compartilhado ... para construir redes continentais e transcontinentais que passem por cima das fronteiras e restrições políticas nacionais" (Dantas, 1996: 51).

O mercado mundial de comunicações está hoje dominado por menos de dez empresas, em sua maioria norte-americanas, que produzem, distribuem e são responsáveis pela circulação de diversos produtos culturais. Esta concentração teve seu auge no início da década de 90 quando as megafusões aconteceram em grande quantidade.

Com estas modificações, tão aceleradas, a adaptação das estruturas tradicionais se faz iminente. Eric Hobsbawn confere a esta adaptação um papel histórico relevante:

"Talvez a característica mais impressionante do fim do século XX seja a tensão entre esse processo de globalização cada vez mais acelerado e a incapacidade conjunta das instituições públicas e do comportamento coletivo dos seres humanos de se acomodarem a ele. É curioso observar que o comportamento humano privado teve menos dificuldade para adaptar-se ao mundo da televisão por satélite, ao correio eletrônico, às férias nas Seychelles e ao emprego transoceânico" (Hobsbawn, 1995: 24).

Nessa nova ordem mundial, as instituições públicas estão mudando suas características. A exemplo (e por incentivo) dos Estados Unidos, a América Latina passa por um processo bastante rápido de quebra dos monopólios estatais de diversos setores industriais. Os Estados deixaram de ser operadores e assumiram um papel regulador nesses setores.

Nas comunicações, Argentina, Chile, México, Peru e Venezuela já têm sistemas de telecomunicações completamente privatizados, sendo que o Brasil pretende completar, em 1999, o seu processo de privatização com a licitação das empresas-espelho do Sistema Telebrás. Os atores deste cenário ainda compõem os seus papéis e, assim, a realidade do mercado das comunicações está sendo (re)formatada a partir das novas bases que agora se configuram.

Desta forma, a convergência das comunicações não pode ser analisada apenas em função das inovações tecnológicas. As mudanças que a trouxeram à tona estão alinhadas ao modelo neoliberal, ou pós-fordista segundo Harvey (1994), de desenvolvimento do capitalismo na busca de alternativas para a sua manutenção. Na verdade, a tecnologia, que serviu de motor ao desenvolvimento do modelo fordista de produção e desenvolvimento capitalista, no período posterior à II Guerra Mundial, serve agora de motor à reorganização deste modelo para sair das sucessivas crises que o capitalismo mundial vem enfrentando desde a década de 70. O atual momento é de transição para um modelo pós-fordista que reduz as barreiras temporais e geográficas. Para que este modelo seja implantado, são necessárias alterações profundas nas economias e nos modelos político-institucionais que estavam em vigor. A transição que ocorre nas economias, nos Estados e nas instituições mundiais também está ocorrendo nas comunicações. E, novamente, a tecnologia é uma parte importante nesta transição.

2 O PERÍODO FORDISTA DA REDE BRASIL SUL

A origem do grupo RBS está intimamente ligada à figura de seu fundador, Maurício Sirotsky Sobrinho. O início do grupo pode ser datado em 31 de agosto de 1957 quando o empresário tornou-se sócio da Rádio Gaúcha (3). Uma década depois, Maurício Sirotsky Sobrinho adquire, em sociedade com o irmão Jayme e Fernando Ernesto Correa, 50% das ações do jornal Zero Hora e, em 1969, compra a TV Gaúcha e ganha a concessão da primeira emissora do interior gaúcho, a TV Caxias. Neste período, os dois canais de televisão estão ligados à TV Excelsior, do Rio de Janeiro.

Depois da sua ligação com a Rede Globo, em 1971, é que o grupo partiu de Porto Alegre para o interior gaúcho. A primeira metade da década de 70 é o período em que as grandes redes de televisão se consolidam em todo o Brasil. O projeto de desenvolvimento econômico-político, com viés nacionalista, do regime militar, iniciado em 1964, foi um dos principais responsáveis por este rápido desenvolvimento.

"Os militares brasileiros priorizaram alguns setores estratégicos da economia, investindo em infra-estrutura para o desenvolvimento industrial acelerado e fortemente controlado. As telecomunicações estavam entre esses setores estratégicos e foram fortemente privilegiadas. Durante os primeiros períodos militares, entre 1965 e 1972, foram criados a Embratel, o Ministério das Comunicações e o Sistema Telebrás, possibilitando a implantação de uma sofisticada infra-estrutura de telecomunicações que ligaria os quatro cantos do país, inicialmente por uma rede de microondas, complementada depois por satélites nacionais e, mais tarde, também por extensas ligações físicas por fibras ópticas. Esses investimentos do Sistema Telebrás favoreciam, no campo da comunicação de massa, a formação de redes de televisão nacionais" (Capparelli, Ramos, Santos 1998: 02-03).

A Rede Globo é apontada como principal grupo beneficiado por esta política de integração nacional. Era uma relação de parceria, enquanto o Estado investia em infra-estrutura para possibilitar a distribuição massiva de programação, a Rede Globo tornou-se uma espécie de porta-voz do regime militar (4). A Globo começou a funcionar em rede em 1969 quando estreou o Jornal Nacional.

O caráter expansionista adotado pela RBS já pode ser notado nesta época. Em 1972 o grupo era detentor de quatro concessões de televisão no estado do Rio Grande do Sul que, diferente da maioria das afiliadas à Rede Globo no país, geravam programação própria. Era o embrião da Rede Regional de Emissoras que passou a funcionar em 1977.

Este rápido crescimento do grupo se deve a uma eficiente estratégia de captação dos recursos e de produção publicitária. Maurício Sirotsky Sobrinho aproveitou a experiência adquirida na Mercur Publicidade (5) e a situação econômica do Rio Grande do Sul, que então era o terceiro mercado consumidor do país, para conquistar

maiores espaços na grade de programação da Rede Globo e retransmitir essa programação para as repetidoras e retransmissoras do interior do estado.

O modelo de desenvolvimento adotado pela RBS é próximo ao modelo fordista de televisão. Segundo Nicholas Garnham (1991), a televisão não foi apenas criada segundo a lógica do capitalismo fordista mas foi também o ponto crucial tanto da acumulação quanto da regulamentação fordista.

Para o autor, a televisão surge, depois de 1945, com a função de beneficiar a acumulação fordista através da criação de um mercado para os aparelhos receptores de televisão e porque funcionava como ferramenta de marketing para os bens de consumo de massas. Já na regulamentação fordista, a televisão servia como veículo de difusão da ideologia do capitalismo fordista, mobilizador político e formador de opinião pública.

A produção industrial para o consumo de massas e a lógica do Estado de Bem-Estar Social estavam inseridas num contexto onde a atividade econômica estava localizada no 'Estado Nação'. Desta forma, todos os setores da economia estavam dominados por oligopólios nacionais *"três ou quatro companhias dominantes podiam ser identificadas em cada área"* (Webster, 1995: 140).

Este período da televisão coincide com as classificações de Eli Noam (1995), TV privilegiada, e Alejandro Piscitelli (1995), Paleo-Televisão. É o período das redes broadcast, ou televisão aberta, com um pequeno número de canais e audiência massiva.

A relação entre os Estado nacional e os oligopólios de comunicação, no Brasil, foi diferente de outros regimes militares na América Latina, como o argentino que estatizou todas as redes de televisão. Os militares brasileiros apoiaram um modelo comercial de televisão que era fortemente controlado pelo Estado. O Estado se encarregou de criar infra-estrutura para a distribuição massiva da programação televisiva, através do Sistema Nacional de Telecomunicações, enquanto as redes de televisão se encarregaram da difusão das idéias do capitalismo fordista, através da sua programação.

No caso da RBS, a estratégia de atuação incluiu forte investimento em equipamento para a produção local (especialmente de jornalismo), na expansão e constante modernização da sua rede técnica e na atuação comercial e cultural intensa junto às comunidades locais e regionais. Em 1980, a RBS já havia se expandido por todo o Rio Grande do Sul possuindo 10 canais de TV, cinco emissoras de rádio, um jornal, uma editora e uma gráfica (Capparelli, 1982: 106).

Nos anos 80 deslocou-se também para Santa Catarina, transformando-se no maior grupo a atuar naquele estado e no segundo maior grupo detentor de concessões próprias no país (6) com 17 concessões próprias, como podemos ver no quadro abaixo (Lobato, Elvira. 05 jun. 1996, p. 1-12). A RBS controla também o Canal 36 -UHF / TV Com, que gera programação local para Porto Alegre e o Canal Rural, que é transmitido junto com o pacote de canais da Net Brasil.

EMISSORAS DE TV DO GRUPO RBS

Cidade	Data de aquisição	Cidade	Data de aquisição
Porto Alegre/RS	29/12/62	Florianópolis/SC	01/05/79
Caxias do Sul/RS	22/02/70	Joinville/SC	07/12/79
Erechim/RS	30/04/71	Blumenau/SC	31/03/80
Pelotas/RS	05/07/72	Passo Fundo/RS	28/05/80
Santa Maria/RS	13/12/72	Chapecó/SC	23/04/82
Uruguaiana/RS	02/04/74	Santa Cruz do Sul/RS	28/09/88
Bagé/RS	18/01/77	Santa Rosa/RS	28/02/92
Rio Grande/RS	26/10/77	Criciúma/SC	01/09/95
Cruz alta/RS	01/07/79		

Principais proprietários de Concessão de TV no Brasil (7)

Proprietário	Número de Concessões
Rede Globo	17
RBS	17
Igreja Universal do Reino de Deus (8)	14
Políticos (9)	43

Até o final da década de 80, o grupo se concentrava em jornal (quatro jornais diários), rádio (21 emissoras AM/FM) e televisão e, apesar da grande expressão conseguida em relação às outras afiliadas da Globo, ainda configurava um grupo regional, apesar de já possuir negócios em outros estados como a RBS Vídeo, uma empresa de finalização de comerciais (10) que, a partir de 1986, operava em Porto Alegre e em São Paulo.

Esta situação começa a mudar com a entrada da RBS no mercado de televisão a cabo que coincide com a transição para o modelo pós-fordista de televisão, apontado por Garnham (1991), e com o início do modelo neoliberal no país. Além de ter se desenvolvido como a mais expressiva rede de televisão afiliada à rede Globo, expandindo sua atuação aos estados vizinhos - Santa Catarina e Paraná -, a RBS acumula participação na propriedade de empresas que atendem a todas os serviços viáveis em comunicações nos dias de hoje.

2.1 A Transição para o modelo pós-fordista na Rede Brasil Sul: a formação da MSO

O período de estruturação do pós-fordismo, com a adoção do modelo neoliberal, começa a acontecer nas comunicações na década de 90. Para Garnham (1991) este regime está caracterizado *"pela competição mundial dos mercados de consumo, cada vez mais saturados, e pelo impulso associado para reduzir o tempo de rotação do capital, junto com a crescente segmentação do mercado"*. A saturação do modelo nacional de televisão impulsionou o desenvolvimento de tecnologias que permitam a rápida globalização das indústrias culturais.

A indústria dos meios eletrônicos de comunicação de massa estava estruturada através da propriedade cruzada de diversos meios pelos oligopólios nacionais. O atual período de transição para o modelo pós-fordista de televisão, definido por garnham, é basicamente o mesmo apresentado por Noam (1995) como televisão fragmentada ou multicanal.

No início dos anos 90 no Brasil, o mercado de televisão aberta estava distante da realidade de amadurecimento ocorrida em outros países, como EUA ou Argentina. As diversas opções tecnológicas para a TV por assinatura como cabo, parabólica e MMDS surgiram simultaneamente.

A TV a cabo brasileira foi implantada posteriormente a outros países da América Latina, em particular a Argentina. As principais dificuldades se concentraram na aprovação da legislação. Este processo iniciou em 1975, quando foi estabelecida a primeira minuta de projeto para este fim, e se arrastou, entre recusas do Congresso e lutas por uma maior discussão a esse respeito, até 1989 quando a Secretaria Nacional de Comunicações do Ministério da Infra-Estrutura instituiu a Portaria no 250/89. ,p> O Governo Collor de Mello teve então o poder de outorgar as autorizações, chamadas de Distribuição de Sinais de Televisão (DISTV), observando apenas o limite de 20 sistemas para cada Unidade da Federação, sem prévia discussão envolvendo membros externos ao poder Legislativo.

Dois anos antes da Portaria sobre a DISTV, foi publicado o Decreto no 95.744 que já dava um passo inicial na normatização das novas tecnologias de comunicações audiovisuais caracterizando-as como um serviço especial de interesse geral, não aberto à correspondência pública que incluía sinais de horários, frequência padrão, boletins meteorológicos, fins científicos ou experimentais, música funcional e radiodeterminação.

Toda esta legislação previa apenas a transmissão de programação gerada por terceiros, sem limites de participação estrangeira, nem controle do comércio das concessões. Foram distribuídas gratuitamente 101 concessões, entre 1990 e 1991. Em meados de 1991 a distribuição de concessões foi interrompida, a pedido do Congresso, depois da minuta de portaria publicada no Diário Oficial que pretendia a transformação da DISTV em Serviço Especial de TV a Cabo e abria, pela primeira vez, a discussão sobre a regulamentação de serviços de telecomunicação. Enquanto não houve a aprovação de uma nova lei, as concessões já distribuídas tiveram a sua comercialização livre e a preços bastante altos (11) já que não existia outra forma de implantação neste ínterim.

Paralela a esta situação houve uma outra movimentação relevante: a formação do Fórum Nacional pela Democratização da Comunicação - FNDC. O FNDC agrupou diversas entidades sindicais representativas de trabalhadores das comunicações (12) além de comitês regionais onde havia outras entidades filiadas configurando uma representatividade formal da sociedade civil inédita nas comunicações brasileiras.

O FNDC iniciou sua participação nas discussões de 1991 (13), pleiteando uma classificação mais coerente da TV a cabo. Priorizou nas discussões um caráter estratégico em relação ao futuro das telecomunicações com base nos países onde este sistema já estava plenamente instalado. No final do mesmo ano, o deputado Tilden Santiago (PT - MG) apresentou ao Congresso um projeto de lei que já previa a implantação de um Conselho Federal de Cabodifusão, onde houvesse representantes de todos os setores interessados.

A RBS também participou ativamente de todo o processo de regulamentação da TV a cabo. O grupo esteve presente na Comissão Informal de Assessoramento (14) que, de 1991 até 1993, auxiliou a Comissão de Ciência, Tecnologia, Comunicação e Informática da Câmara dos Deputados, então presidida pela deputada Irma Passoni, na elaboração do substitutivo do projeto 2.120/91, do deputado Tilden Santiago.

Esse projeto arrastou-se até 06 de janeiro de 1995, quando a lei 8.977 foi finalmente aprovada, depois de negociação entre poder Executivo, setor privado e FNDC. Dentro desta lei está previsto o Conselho de Comunicação Social que incluiria os segmentos citados com a finalidade de estabelecer um "regime de cooperação e

complementaridade", onde qualquer nova regulamentação seria apresentada e discutida previamente podendo, inclusive, ser vetada pelo conselho. O Conselho não foi formado até hoje.

Após a publicação da lei 8.977, em janeiro de 1995, houve uma explosão das redes de TV a cabo, e o mercado, que vinha sendo implantado lentamente nos três anos anteriores - a partir das autorizações mais restritivas para o Serviço de DISTV -, explodiu de 400 mil assinaturas em 1995 para 2,5 milhões em março de 1998. O cenário da TV por assinatura no país nasceu, porém, com uma estrutura bastante diferenciada dos outros países latino-americanos.

A infra-estrutura física desse cenário nasceu junto com profundas mudanças tecnológicas mundiais, tornando-a uma das mais atualizadas do continente. Nesse mesmo período, começaram a ocorrer, no país, significativas mudanças político-normativas, regidas pelo neoliberalismo, pelas quais o Estado deixava de ser operador de comunicações para se tornar fundamentalmente regulador.

Apesar das origens do início do neoliberalismo no Brasil, nos moldes em que ele vem sendo implantado na América Latina, estarem situadas ainda no governo Collor de Mello, a legislação de cabodifusão no país não pode ser considerada como um indício da influência deste modelo na regulamentação do setor. Pelo contrário, os governos neoliberais da América-Latina têm se caracterizado por regulamentações arbitrárias, usando os expedientes de decretos e portarias, que são praticamente esvaziadas de discussão pública. Estas mudanças começaram a ser notadas no cenário de comunicações a partir do segundo ano do primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso e tomaram um rumo mais expressivo a partir de 1997 com o início do processo de privatização do Sistema Telebrás, como veremos no próximo capítulo.

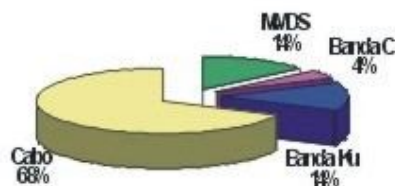
Neste cenário nacional a Rede Brasil Sul de Comunicações (RBS) aparece como empresa de comunicação precursora na transição do modelo fordista para o pós-fordismo. A primeira solicitação de autorização de DISTV por empresa de comunicação foi feita em 1991, pela RBS, que recebeu, na época, quatro permissões em Santa Catarina e 12 no Rio Grande do Sul. As autorizações distribuídas no governo Collor estavam divididas entre empresários independentes, investidores argentinos e fornecedores norte-americanos de equipamento e infra-estrutura.

O interesse inicial da RBS era evitar uma possível concorrência com canais de sinal aberto. *"Como a televisão aberta é nosso principal negócio, percebemos que se não entrássemos na TV a cabo, outros viriam dividir mercado com nossa vaca leiteira"* disse Marcelo Sirotsky, na época diretor da Net Sul, em entrevista à Folha de S. Paulo (RBS pediu..., 09 abr. 1995, p. 1-18). Em outra entrevista, Marcelo Sirotsky conta que a

erosão causada pela TV por assinatura nas grandes redes *broadcasting* norte-americanas serviu como uma advertência para a adoção de novos rumos. "*Achamos então que, se nosso principal negócio era a TV aberta o natural seria que, se houvesse uma erosão nesse mercado, fosse causada por nós mesmos*" (Lorenzotti, jun. 1995).

Diferente da Rede Globo, que apostou na tecnologia de televisão por satélite com o sistema DBS - através da GloboSat que originou a atual Sky e que depois veio a operar o sistema de DTH - e do Grupo Abril, que se distinguiu no mercado de televisão por assinatura através do sistema de MMDS, a RBS apostou no sistema que acabou atingindo maior expressão no mercado de TV por assinatura brasileiro como podemos ver no gráfico a seguir.

Distribuição dos assinantes por tecnologia - em setembro de 1998 (15)



Não se pode creditar a aposta da RBS na televisão a cabo apenas ao interesse de proteção do mercado da televisão aberta. A estrutura de rede desta modalidade de TV por assinatura nasceu no Brasil já contando com as potencialidades das redes digitais de banda larga por fibra ótica que podem propiciar o fornecimento de outros serviços além da programação televisiva.

Garnham (1995) aponta a digitalização como o fator decisivo na convergência das comunicações. Para o autor, a transposição de todas as formas de informação - texto alfanumérico, gráficos, imagens e sons - em bits digitais, permitindo o armazenamento, a manipulação e a disponibilização desta informação e a transmissão em um único sistema integrado traz implicações econômicas, sociais e culturais extremamente complexas para serem reguladas e controladas em um curto espaço de tempo.

Em 1991, quando solicitou a primeira autorização de DISTV, a RBS trazia o norte-americano, Nicholas Negroponte, do Massachusetts Institute of Technology, para falar sobre as novas mídias em palestra aos executivos da empresa (Schneider, Ari. 1997, p. 19). Pode-se dizer que a entrada na TV a cabo foi o primeiro passo concreto da RBS rumo à convergência.

Conforme Murilo César Ramos:

"a aposta no DISTV já fazia parte de uma visão estratégica do grupo na direção da convergência; isto é, a RBS enxergou antes do que a Globo a importância das redes físicas da TV a cabo como passo fundamental para uma possível entrada também em telecomunicações"(Ramos, 1998 (16)).

Em 1993, o grupo iniciou a série de associações às Organizações Globo e ao grupo Multicanal, que geraram a maior e primeira operadora múltipla do país: a Net Brasil. Conforme veremos adiante, as associações que originaram a Net Brasil e as empresas que a compõem passaram por diversas modificações nos índices de participação desta época até os dias de hoje. Na primeira articulação da Net Brasil, a RBS negociou o domínio da maioria das operações no Rio Grande do Sul. Das 23 autorizações distribuídas originalmente no RS em 1991, 12 pertenciam ao grupo RBS, sete à Pansat, da família Knob, proprietária de indústrias siderúrgicas, e as outras quatro a empresários isolados.

Em 1992, a Pansat comprou as quatro autorizações dos empresários independentes e associou-se a empresários locais e à Adelphia Cable (uma das dez maiores operadoras dos EUA) nas operações de Pelotas e Rio Grande. No final do mesmo ano a Pansat vendeu parte das outras operações que possuía ao grupo Multicanal, que já estava entrando no mercado de TV por assinatura através de operações no centro-oeste do país, especialmente no estado de São Paulo, com intenção de obter maior capital de investimento nas operações onde havia concorrência com a RBS.

Em 1993, quando a Globo comprou 30% da Multicanal formando a DR Multicanal, a Pansat tomou novo rumo. A RBS era sócia da empresa DR Globo que detinha autorizações em cidades onde havia concorrência com parceria Pansat/Multicanal. Assim, a RBS era sócia da Multicanal na Net Brasil e sua concorrente na região sul. Para evitar o *over building* (17), a RBS negociou junto com a Globo a sua entrada na DR Multicanal e passou à condição de sócia da Pansat. Segundo o empresário Aloisio Nestor Knob, presidente da Pansat, na associação RBS/Multicanal/Pansat foram impostas duas condições: *"A RBS seria majoritária no Sul e deteria a gestão das operações, junto com a Multicanal. Tive que concordar em ceder"* (Lorenzotti, nov. 1995).

As operações duplas foram fundidas, ficando o mercado de autorizações gaúcho dividido em 16 concessões controladas pela Net Sul e duas, em Pelotas e Rio Grande, controlada pela Pansat/Adelphia.

Esta política de associações teve sequência nos anos subsequentes à distribuição das autorizações. As grandes redes trouxeram financiamento para a operação do sistema, enquanto a RBS se associou aos pequenos empresários,

viabilizando a distribuição. Aos poucos a RBS foi comprando as partes de seus sócios locais, transformando-se em proprietária, ou sócia majoritária, de todas as concessões dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul ligadas ao grupo, além da maioria das operações do Paraná.

Em 1995, o grupo participava, através da empresa Caboparbs, de propriedade da família Sirotsky, das empresas Net Brasil, DR Globo, DR Multicanal e Internet (18) detentoras, de 28 concessões (19) de TV a cabo do total de 42 ligadas à Rede Globo na época.

RBS/Caboparbs e associadas em 1995 (20)

Empresa	Sócios	Concessões
Net Brasil	Globocabo 68% RBS 20% Plimpson(Dias Leite e GP Invest./Multicanal) 12%	Brasília-DF Anápolis-GO Maringá-PR
DR Globo	Caboparbs 60% Globocabo 40%	Pelotas-RS Porto Alegre-RS Santa Cruz do Sul-RS Erechim-RS Rio Grande-RS Passo Fundo-RS Bagé-RS Chapecó-SC Florianópolis-SC Criciúma-SC
Internet	Net Brasil 50% Família Coutinho Nogueira 50%	Net São Carlos-SP Net Franca-SP Net Campinas-SP Net Indaiatuba-SP Net Jundiaí-SP
DR Multicanal	Multicanal 50% Caboparbs/Globocabo 50%	Novo Hamburgo-RS Lajeado-RS Bento Gonçalves-RS Farroupilha-RS Santa Maria-RS Uruguaiana-RS Cruz Alta-RS Caxias do Sul-RS Florianópolis-SC

No ano seguinte, estas parcerias foram refeitas. A Net Brasil deixou de ser operadora para se transformar numa empresa dedicada ao fornecimento de programação e ao trabalho de assessoria de mercado para as empresas que atuam sob a franquia Net. A composição acionária mudou. Globocabo, ficou com 60%; Multicanal, 20%, e RBS 20%.

Com esta mudança, a RBS foi beneficiada pelo aumento da participação da Multicanal, que se retirou das operações da DR Multicanal (exceto Florianópolis). Além disso, recebeu metade das ações da Globocabo na recém formada empresa HTV Comunicações, tornando-se sócia de mais quatro operações no Paraná: Curitiba, Londrina, Umuarama e Maringá. Por esse acordo, a RBS reduziu de 25% para 20% a sua participação na Net São Paulo.

Nessa mesma época, foi criada a Net Sul que concentra todas as operadoras onde a RBS tem participação (Lobato, Elvira. 15 set. 1996, p. 2-15). Hoje a RBS tem 42,5% da HTV; a Globocabo, outros 42,5%; e os 15% restante são de propriedade do grupo paranaense América Participações (Saiba..., abr. 1997).

No final de 1997, a Net Sul contava com 334.314 assinantes e teve, durante o ano, um crescimento de 28% (Pay-TV Real Time News, 18 mar. 1998). A empresa detém 26 das 41 operadoras oficiais na região e a RBS controla 80% da holding (Possebon, jul. 1998). Como pode ser observado a seguir:

Distribuição das operações de TV por Assinatura atuantes no sul (21)

ESTADO	CIDADES C/ TV POR ASSINATURA (CABO E MMDS)	OPERADORAS OFICIAIS	OPERADORAS LIGADAS À NET SUL	OPERADORAS NÃO OFICIAIS	CIDADES COM MAIS DE 1 OPERAÇÃO
Paraná	12	10	5	3	1
Rio Grande do Sul	16	17	16		2
Santa Catarina	11	14	5		2
TOTAL	39	41	26	3	5

Operadoras da região sul ligadas à net sul (22)

Cidade/Tecnologia	Início da atividade	Assinantes	Crescimento
Arapongas-PR/cabo	Jan/94	2.099	0,82%
Bagé-RS/cabo	Jan/94	3.124	3,89%
Bento Gonçalves- RS/cabo	Jan/94	2.016	5,27%
Capão Novo-RS/cabo	Jan/96	5.574	-3,03%
Caxias do Sul-RS/cabo	Jan/92	14.637	6,62%
Chapecó-SC/cabo	Jan/93	3.559	0,88%
Criciúma-SC/cabo	Jan/92	4.309	3,88%

Cruz Alta-RS/cabo	Jan/94	2.103	-4,02%
Curitiba-PR/cabo	Jan/92	63.241	6,00%
Curitiba-PR/MMDS		7.715	52,29%
Erechim-RS/cabo	Jan/95	1.831	11,37%
Farroupilha-RS/cabo	Jan/94	1.472	6,28%
Florianópolis-SC / cabo	Jan/90	21.998	7,39%
Joinville-SC/cabo	Jan/93	7.986	6,25%
Lajeado-RS/cabo	Jan/96	822	32,37%
Londrina-PR/cabo (23)		17.924	5,32%
Maringá-PR/cabo	Jan/93	12.778	9,81%
Novo Hamburgo-RS/ cabo	Jan/93	9.665	42,68%
Passo Fundo-RS/ cabo	Jan/94	5.217	7,28%
Pelotas-RS/cabo	Jan/93	10.284	-0,02%
Porto Alegre-RS/ cabo	Jan/93 81	.210	14,96%
Porto Alegre-RS/ MMDS		39.626	2,55%
Rio Grande-RS/cabo	Jan/94	7.328	11,27%
Sta. Cruz do Sul-RS/ cabo	Jan/94	3.106	6,22%
Sta. Maria-RS/cabo	Jan/94	8.444	3,09%
Umuarama-PR/cabo	Jan/94	2.125	1,82%
Uruguaiana-RS/cabo	Jan/94	2.778	3,46%

Estas participações nas operações de TV a cabo e MMDS foram novamente rearranjadas. No final de 1997, a Globocabo comprou a Multicanal e, em meados de 1998, unificou as operações em uma só marca, a Globocabo S.A. A principal mudança ocorrida, em relação à RBS, foi a retirada desta da composição acionária da Net São Paulo. Em troca, a Globocabo diminuiu sua participação na Net Sul, de 35% para 20%, e passou toda a participação da Multicanal na operação de cabo de Florianópolis para a RBS, que, assim, concentra ainda mais seu foco de ação na região sul do país (Pay-TV Real Time News, 08 set. 1998).

Hoje operam no país 113 operações de TV por assinatura incluindo as operadoras oficiais, detentoras das 86 concessões de TV a cabo e das 12 permissões de

MMDS , e as 27 operadoras não oficiais, que não detém concessão ou permissão mas tem seu funcionamento garantido através de liminares na Justiça. (Mercado..., 1999)

A partir de 1999, o mercado gaúcho de televisão por assinatura poderá ficar menos concentrado. A abertura de novas concessões de cabo e MMDS no país trouxe novos players ao mercado. Na região sul, quatro grupos novos conquistaram dez concessões. Inicialmente a RBS entrou com proposta para oito concessões, mas, no decorrer do processo, acabou desistindo de quatro delas e suas propostas não foram vencedoras em nenhuma das regiões pretendidas.

O boletim Pay TV Real Time News divulgou, em 15 de dezembro de 1998, que dois destes novos operadores podem fechar acordo com a RBS: a Integrare - Canoas e São Leopoldo no Rio Grande do Sul - e a Tecma - São José-Santa Catarina e São José dos Pinhais-Paraná. Segundo o boletim, comenta-se que as propostas técnicas das três empresas eram iguais, mudando apenas o cabeçalho.

As outras novas operadoras são a Campo Mourão, da família paranaense Balotti, que ganhou as concessões de três cidades em Santa Catarina - Brusque, Itajaí e Criciúma - e a TV Cidade, consórcio que aglutina a TV Bandeirantes, o SBT e o Jornal do Brasil; e mais dois outros grupos estrangeiros, que conquistaram as operações de duas cidades na região metropolitana de Porto Alegre - Gravataí e Viamão. Além destes, a Adelfia, que era, até então, o único concorrente da RBS em TV por assinatura no Rio Grande do Sul, conquistou a concessão de Alvorada.

A transformação da Rede Regional de Emissoras na RBS MSO, no período tratado neste capítulo, está, como dissemos anteriormente, ligada ao período relativo à transição da televisão fordista para a televisão pós-fordista, denominado por Harvey de período de acumulação flexível.

A fragmentação da programação e das formas de distribuição, pertinentes à televisão por assinatura, não foram, no contexto brasileiro, determinadas por uma profunda crise no modelo fordista de televisão. Esta transição, no caso da RBS, foi necessária para capacitar o grupo para atuar no panorama convergente, que começa agora a ganhar amplitude, frente à expansão dos oligopólios globais - as chamadas global traders, mantendo a hegemonia no mercado riograndense, conquistada nas décadas de 70 e 80. Obviamente, este momento de transição compreende características de ambos os períodos.

"As tecnologias e formas organizacionais flexíveis não se tornaram hegemônicas em toda parte...a atual conjuntura se caracteriza por uma combinação de produção fordista altamente eficiente (com frequência nuançada pela tecnologia e pelo produto flexível) em alguns setores e regiões ... e de sistemas de produção mais

tradicionais ... que se apoiam em relações de trabalho 'artesaniais', paternalistas ou patriarcais (familiares) que implicam mecanismos bem distintos de controle do trabalho" (Harvey, 1994: 179).

A estratégia do grupo em investir na televisão a cabo, bem como em outras formas de TV fragmentada, concentrando ainda mais o seu poder no mercado gaúcho, aparece ao lado de outras mudanças no grupo que aproximam ainda mais a sua atuação à lógica desta transição. A partir de 1993, orientada por uma empresa de consultoria norte-americana, a RBS reestruturou a parte administrativa da empresa.

Desta reestruturação alguns pontos se destacam:

- a) a mudança no sistema de comercialização, adotando estratégias agressivas de vendas (25);
- b) a separação da estrutura de produção e distribuição (26);
- c) a descentralização da estrutura e da hierarquia (27) administrativa; e,
- d) a mudança nas relações de trabalho, através de programas de incentivos (28) e de flexibilização.

Vale lembrar que medidas de reestruturação parecidas foram adotadas também pela Rede Globo, o mais expressivo exemplo de televisão fordista no país, na sua transformação em MSO (29).

Conforme vimos, a convergência das telecomunicações e da televisão a cabo começa a ser apontada, no Brasil, a partir das privatizações ocorridas nos últimos anos. Porém, alguns sinais, já notados desde o início da década de 90, indicam a clara intenção da RBS em se preparar para uma atuação expressiva no setor.

3 TELEVISÃO PÓS-FORDISTA: RBS RUMO À CONVERGÊNCIA

O ano de 1998 foi marcado por grandes negócios mundiais nas comunicações. Uma das articulações mais salientes envolve três das maiores corporações norte-americanas: a maior operadora de telecomunicações, AT&T, a maior operadora de TV a cabo, a TCI e a maior empresa de informática, a Microsoft. Primeiro, a AT&T adquiriu a TCI por US\$ 48 bilhões. Paralelamente a Microsoft anunciou uma parceria com a TCI, negociada desde 1993, que pretende o uso do sistema operacional Windows CE nos set-tops boxes usados pela operadora de TV a cabo para prover Internet aos seus assinantes. Além da TCI, a Microsoft também tem um acordo com a Sony para produzir decodificador chamado de set top que permite a ligação das redes de cabo ao aparelho de TV (30).

Notícias de fusões e aquisições, no mercado norte-americano, são tão constantes que a tarefa de acompanhá-las se torna cada vez mais exaustiva. São

novidades diárias num mercado que compreendia, no final de 1997, 63,2 milhões de assinantes de TV a cabo (13,7 milhões assinantes da TCI); 23,1 milhão de usuários da internet, e entre 22.000 e 25.000 cable modems instalados (31).

No Brasil, obviamente, a situação compreende números muito menores, mas está crescendo numa velocidade rápida. O país contava, em dezembro de 1997, com 1,3 milhão de usuários de internet (32) e, em setembro de 1998, com 2.586.983 assinantes de TV por assinatura, destes, 1.748.300 do sistema de TV a cabo configurando 67,58% do total de assinantes (33). A abertura deste mercado, como vimos, ocorreu em 1995 num cenário histórico de transição dos regimes militares para os governos civis com tendência neoliberal.

3.1 A regulamentação das comunicações pelo modelo neoliberal no Brasil

Nos países da América-Latina, os governos neoliberais aparecem com características bem próximas. Assim como havia ocorrido na Argentina, no Chile, no Peru e, no próprio Brasil, com Collor, nas eleições anteriores, o discurso do candidato Fernando Henrique Cardoso (e de Antônio Britto, no caso das eleições para governador no Rio Grande do Sul) estes governos pautaram suas ações na implementação de políticas públicas inseridas na dimensão neoliberal.

Estes governos, para efetivar as modificações impostas pelos organismos internacionais de financiamento, estão marcados pela centralização do poder decisório com as seguintes peculiaridades:

- a) enfraquecimento/esvaziamento das políticas e instituições de base classista;
- b) enfraquecimento dos partidos políticos (através da negociação direta com parlamentares);
- c) crescente aproximação com o mercado.

Nas comunicações, a prática de negociação com a sociedade civil está estancada desde a lei do cabo. A regulamentação do setor vem sendo feita às pressas, sob a forma de decretos, regulamentos e normas para atender mais às necessidades do mercado que as da sociedade.

No caso brasileiro, um dos dirigentes do FNDC, Daniel Herz (1997), localiza em 1996 o primeiro episódio onde o Ministério das Comunicações começou a atuar abertamente como instância única de negociação com o mercado. Em abril de 1996, o ministério outorgou autorizações, por meio de Portarias, para a operação do Serviço de Distribuição de Sinais de Televisão e de Áudio por Assinatura via Satélite, o DTH, sem licitação e antes da existência de qualquer regulamentação do serviço. O Decreto que regulamenta os Serviços Especiais (MMDS e DTH) e a norma n. 8/97, que estabelece as

condições para exploração do serviço, somente foram publicados no ano seguinte às autorizações que beneficiaram os dois maiores operadores de TV a cabo e MMDS brasileiros: a parceria Globo/RBS, através da NetSat; e o grupo Abril, TVA. Segundo

Herz: "O Ministério das Comunicações poderia ter baixado esta Portaria antes dos atos de outorga, pelo menos sinalizando disposição para revesti-lo de legalidade...entretanto, optou por não fazer qualquer revestimento prévio de legalidade para seu ato. Tratava-se, na verdade, de uma provocação, uma verdadeira 'senha' para o processo que a seguir desencadearia. A mensagem para o empresariado de comunicação, do Brasil e do exterior - inclusive o de telecomunicações - parece ser bastante simples e eloquente: o Ministério das Comunicações mostrava que podia atuar 'sem limites' e apresentava-se como 'a agência', única e exclusiva, ao qual o empresariado de comunicação deveria recorrer" (Herz, 1997: 07).

Desse momento em diante, surgiram 12 Decretos regulamentares, inclusive o Regulamento da Lei 8.977 do cabo, e duas Leis que pautaram o setor.

Legislação pertinente às comunicações no Brasil editadas após 1996 (34)

Lei/Decreto	Assunto/Regulamento	Publicação
Dec. n. 2.617	Composição do capital de empresas prestadoras de serviços de telecomunicações. (Revoga o Dec. n. 2.591)	05/06/1998
Dec. n. 2.593	Regulamento dos Serviços de Retransmissão e de Repetição de Televisão, ancilares ao Serviço de Radiodifusão de Sons e Imagens	15/05/1998
Dec. n. 2.592	Plano Geral de Metas para a Universalização do Serviço Telefônico Fixo Comutado Prestado no Regime Público	15/05/1998
Dec. n. 2591	Composição do capital de empresas prestadoras de serviços de telecomunicações	15/05/1998
Dec. 2.534	Plano Geral de Outorgas	02/04/1998
Dec. n. 2.338	Regulamento da Agência Nacional de Telecomunicações	07/10/1997

Lei 9.472	Lei Geral das Telecomunicações Brasileiras	16/07/1997
Dec. n. 2.206	Regulamento de TV a Cabo	14/04/1997
Dec. n. 2.196	Regulamento de Serviços Especiais (MMDS e DTH)	08/04/1997
Dec. n. 2.197	Regulamento de Serviço Limitado (Dados)	08/04/1997
Dec. n. 2.198	Regulamento de Serviços Público-Restritos	08/04/1997
Dec. n. 2.195	Regulamento de Serviço de Transporte de Sinais de Telecomunicações por Satélite	08/04/1997
Dec. n. 2.056	Regulamento do Serviço Móvel Celular	04/11/1996
Lei n. 9.295	Lei Mínima (telefonia celular, transporte de sinais de telecomunicações por satélite e serviços limitados)	19/07/1996

A convergência das telecomunicações e da TV a cabo está, até o atual momento, pautada por cinco atos jurídicos (35):

- 1) a emenda constitucional n. 8/95, que fez cair o monopólio estatal das telecomunicações, possibilitando ao governo do Estado do Rio Grande do Sul a venda do primeiro lote de ações da CRT ;
- 2) a Lei 8.977, que estabeleceu as normas para a cabodifusão bem como para o uso de redes físicas de distribuição, públicas e privadas, e abriu o mercado nacional de comunicação ao investimento estrangeiro (observando o limite de 49%);
- 3) a Lei 9.295, que estabeleceu as normas para a telefonia celular, para as telecomunicações por satélite e para os serviços de transmissão de dados/provedores de Internet (serviços limitados);
- 4) a Lei 9.472 - LGT, que instituiu a Agência Nacional de Telecomunicações - ANATEL - como órgão regulador independente do poder executivo e estabeleceu as normas para a privatização do Sistema Telebrás;
- 5) o Decreto 2.617, que abriu o mercado de telecomunicações ao capital estrangeiro sem limites de propriedade.

Se, por um lado, os dispositivos criados pela Lei 8.977 garantem o caráter público das redes de distribuição das comunicações, eles também estabelecem um limite para a participação estrangeira na propriedade das operadoras e programadoras e prevêm a

utilização destas redes para a oferta de outros serviços além da cabodifusão. Por outro lado, a Lei Geral das Telecomunicações *"não passa de uma 'Lei Geral da Telefonia' e, mais precisamente, do projeto de loteamento dos serviços de telefonia entre grandes investidores nacionais e estrangeiros"* (Herz, 1997, p. 9).

Quando fala em *'projeto de loteamento dos serviços de telefonia'*, Daniel Herz está se referindo à divisão geográfica que foi feita no Sistema Telebrás e ao caráter provisório da LGT, já que a lei, que estabelece as condições para a entrada do setor privado, foi aprovada às pressas (36).

No caso da divisão do Sistema Telebrás, a Embratel - responsável pelos serviços telefônicos domésticos e internacionais de longa distância e por, aproximadamente, 40 outros serviços de transmissão de dados via circuitos dedicados e comutados, comunicações via satélite, radiodifusão de som e imagem e transmissão de texto - as 27 empresas estaduais e duas municipais de telefonia fixa comutada foram divididas em 12 empresas, privatizadas no primeiro momento, em 29 de julho de 1998, e outras 12 empresas, nas mesmas regiões das primeiras, chamadas de 'empresas espelho' que serão leiloadas em 1999. Segundo Herz, essa divisão, justificada pelo Estado como uma medida para coibir o monopólio privado,

"encobre a evidente intenção de aumentar o número de beneficiários desta sua política. Isto é, independente de poder até ser tecnicamente ou economicamente recomendável que determinadas empresas - estatais ou privadas - concentrem áreas, em determinadas circunstâncias, o que o governo quer é ampliar o número de consórcios que desfrutarão do mercado partilhado pelo próprio governo. Com isso, neutraliza-se eventuais opositoristas. Isto é, todos os oligopólios - especialmente aqueles que contam no processo político - terão condições, legais inclusive, de receber um quinhão do mercado" (Herz, 1997: 3).

Nova divisão do Sistema Telebrás

Empresa	Regiões e empresas compreendidas
Tele Norte Leste	Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí, Maranhão, Pará, Amapá, Amazonas e Roraima
Tele Centro Sul	Brasília, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia, Acre, Paraná, Santa Catarina e Companhia Telefônica Melhoramentos e Resistência (CTMR) - na região de Pelotas no Rio Grande do Sul

Telesp	São Paulo e Companhia Telefônica da Borda do Campo (CTBC)
Telesp Celular	São Paulo e CTBC
Telemig	Celular Minas Gerais
Tele Celular Sul	Santa Catarina, Paraná e região de Pelotas (CTMR)
Tele Sudeste Celular	Rio de Janeiro e Espírito Santo
Tele Nordeste Celular	Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco e Alagoas
Tele Centro Oeste Celular	Goiás, Tocantins, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Rondônia, Acre e Distrito Federal
Tele Leste Celular	Bahia e Sergipe
Tele Norte Celular	Amazonas, Roraima, Amapá, Pará e Maranhão

A abertura das telecomunicações e das novas outorgas de MMDs e TV a cabo significam, também, uma grande entrada de capital nos cofres públicos. Somente com as privatizações, o governo Fernando Henrique Cardoso, arrecadou, até meados de 1998, US\$ 27.646,8 bilhões oriundos dos leilões de 22 empresas estatais. Os governos Collor de Mello e Itamar Franco obtiveram um número muito menor: US\$ 4.076,5, de 15 empresas, e US\$ 4.135,1 bilhões, de 17 empresas, respectivamente. O Sistema Telebrás foi responsável por 51,3% do total das verbas arrecadadas com privatizações no Brasil desde 1991.

A televisão por assinatura também se transformou em uma fonte de renda para o Estado em 1998. Diferente das autorizações de DISTV, que foram outorgadas

gratuitamente, as novas concessões de TV a cabo e autorizações de MMDS que começaram a ser licitadas em 1998 são definidas também pela proposta financeira feita por cada candidato à outorga (37).

O Plano Geral de Outorgas, regulamentado em 02 de abril de 1998, prevê 1,4 mil novas outorgas distribuídas por 945 municípios. O primeiro lote de outorgas, que começou a ser licitado em 1998, compreendeu 11 editais para TV a Cabo, para 144 localidades, e sete editais de MMDS, para 92 áreas de operação (que podem compreender, em alguns casos, mais de uma localidade). Destas, já foram outorgadas, até dezembro de 1998, 61 concessões de TV a cabo e 35 autorizações de MMDS que renderam à Anatel um total de R\$ 234,3 milhões.

Valores arrecadados com as licitações de TV por assinatura em 1998 (38) - Em Reais

	Outorgas	Preço Mínimo (total)	Valor Obtido (total)	Ágio
MMDS	35	5.309.329,72	21.623.576,78	307%
Cabo	61	28.637.786,69	212.717.651,68	642,8%
Total	96	33.947.116,41	234.341.227,86	949,8%

É neste contexto legal, que a RBS vai expandindo a sua atuação para o setor de informática e telecomunicações buscando a convergência.

A participação da RBS na Internet e nas telecomunicações As normas institucionalizaram o modelo neoliberal nas comunicações brasileiras, retiram do Estado a função de operador das telecomunicações e cederam espaço ao mercado internacional na administração do setor. Uma das características marcantes, na diferenciação do fordismo e do pós-fordismo, está localizada numa mudança de ênfase na estrutura de internacionalização do capital. Se no período fordista a internacionalização das comunicações estava localizada apenas no segmento de conteúdo, o pós-fordismo trouxe a internacionalização na propriedade dos meios físicos de distribuição.

Esta internacionalização é um dos fatores apontados por Garnham (1990) como fundadores da queda dos monopólios públicos de telecomunicações. Para o autor, a internacionalização está ligada à outra: a internacionalização do setor financeiro onde as telecomunicações são um recurso para as empresas.

À expansão internacional da propriedade das redes, são agregados outros três fatores: o crescimento do volume de investimento doméstico necessário para capacitar os monopólios nacionais para prover a pesquisa e o desenvolvimento; o desenvolvimento tecnológico da telemática e, também, dos sistemas de distribuição alternativos à televisão fordista (Garnham, 1990:139-145).,p> Estes mesmos fatores orientam a concentração do mercado de comunicações e abrem possibilidades de

integração entre agentes de setores até então considerados distintos: o de conteúdo e o de distribuição.

Conforme visto anteriormente, a RBS vem atuando em sistemas de distribuição alternativos à televisão fordista desde 1991 com a TV a cabo e o MMDS. A internacionalização da propriedade das redes pode ser observada na participação da empresa, através da Net Brasil, na Sky TV, uma operadora de DTH que tem como sócias a News Corp., do empresário Rupert Murdoch, a mexicana Televisa e a TCI.

A evolução das novas tecnologias de distribuição da programação televisiva enriqueceram a quantidade e a qualidade das possibilidades de oferta de serviços. Assim como Garnham (1995), Richeri (1994) considera a digitalização e as redes de banda larga um dos principais motores da convergência das comunicações. A nova estrutura de redes, tanto por satélite como por cabos de fibra ótica, está capacitada para oferecer serviços que extrapolam a transmissão de imagens e áudio.

Além da programação tradicional de vídeo e áudio, home banking, home shopping, telefonia, tele-conferências e Internet são serviços que agora podem ser oferecidos tanto pelas operadoras de televisão por assinatura quanto pelas de telecomunicações. A atual legislação brasileira limita as operadoras de televisão a cabo a oferecerem apenas vídeo e áudio, mas permite a locação do excedente da capacidade das suas redes para operadoras de telecomunicações.

A Internet é o principal destes serviços de telecomunicações que as operadoras de TV a cabo estão buscando oferecer. Comercialmente, a Internet surgiu, no Brasil, em 1995. Ela se encontra, até os dias de hoje, no período que Garnham (1996) chama de *"era da pré-convergência"*. Neste período, as redes físicas e a sua regulamentação estão ainda separadas entre telecomunicações e cabodifusão.

Em termos jurídicos, o provimento de acesso à Internet no país é considerado um serviço de valor adicionado de telecomunicações que não necessita de concessão para ser oferecido e utiliza a estrutura das operadoras de telecomunicações para transporte. As empresas de comunicação entraram no setor, criando ou adquirindo provedores de acesso ou de conteúdo.

Os usuários acessam seus provedores através dos modems para telefones instalados em seus microcomputadores, que atingem até 56Kbps. Para se ter uma idéia do interesse das operadoras de TV a cabo e dos provedores de Internet em oferecer o serviço por *cable modem*, não basta o argumento de que esta tecnologia dispensa o microcomputador. O principal atrativo do *cable modem* é a velocidade com que os dados chegam a casa do usuário: 30Mbps, em condições perfeitas (sem ruídos e com uma estrutura dedicada exclusivamente para o seu uso), e 1,5 Mbps. Enquanto os

modems telefônicos são transmitidos na medida de mil bits por segundo - Kbps, os *cable modems* vêm com o incremento dos milhões de bits por segundo - Mbps.

O caminho da RBS para a Internet começou em julho de 1996, quando o grupo comprou a Nutec, provedora de acesso à Internet, depois transformada em Nutecnet, que por sua vez deu origem ao provedor de acesso e de conteúdo Zaz, criado em dezembro de 1997. O provedor de acesso passou de 15 mil assinantes, em 1997 (39), a mais de 100 mil em 1998 (40) tornando-se o maior provedor de acesso do país.

Não existem dados publicados sobre os usuários de Internet no Rio Grande do Sul nem sobre a divisão do mercado entre eles, mas, se considerarmos o número de provedores no estado, veremos que este é o setor onde existe a maior concorrência dentre os aqui analisados: são cerca de 80 provedores em todo o estado e cerca de 25 em Porto Alegre (41). A página do Zaz tem 3,5 milhões de acessos diários e a Rede Zaz, implantada em março de 1998, agregava, em setembro de 1998, 59 provedores em todas as regiões do país (estando 14 destes localizados na região sul) normalmente empresas de comunicação, sob a franquia de sua marca.

A RBS associou-se à maior empresa de software mundial, a norte-americana Microsoft, no final de 1997, para oferecer no Zaz o serviço de informação MSNBC que é uma joint venture entre a Microsoft e a rede americana de televisão NBC. Diferente de outros provedores de conteúdo, como o Universo Online, por exemplo, o Zaz não cobra pelos 16 canais de informação e entretenimento que oferece. Isso é possível pela obtenção de recursos oriundos de patrocínios e pelo serviço de hospedagem de páginas. Em meados de 1998, o Zaz hospedava 206 empresas. Também no setor de informática, a RBS é proprietária da ADP Sistemas, que opera no setor de software e manutenção de hardware

. Distribuição dos provedores de acesso Zaz na região sul (42)

Região	Cidade/Provedor
Sul	Bento Gonçalves - RS NutecNet Caxias do Sul Ltda.
	Blumenau - SC NutecNet Blumenau Ltda. Brusque - SC
	NutecNet Blumenau Ltda. Cascavel - PR Caxias do Sul - RS
	NutecNet Caxias do Sul Ltda. Criciúma - SC NutecNet
	Criciúma Curitiba - PR Nutec Informática S.A.
	Florianópolis - SC Nutec Informática S.A. Joinville - SC
	NutecNet Blumenau Ltda. Livramento - RS M.A. & Cia
	Ltda. Novo Hamburgo - RS Nutec Informática S.A. Pelotas
	- RS Chana Provedora Internet Ltda. Porto Alegre - RS
	Nutec Informática S.A. Santa Maria - RS NutecNet Santa

	Maria Ltda.
--	-------------

No início de 1997, em entrevista à revista Imprensa, Nelson Sirotsky definia o papel da internet para o grupo que ele preside:

"Estamos assistindo nesse final de século ao nascimento da quarta mídia, do ponto de vista de massificação...com a Internet nós estamos assistindo ao nascimento de uma nova mídia massificada e que no início do próximo século terá grande penetração no nosso país também...essa onda corre em paralelo com a onda da privatização dos serviços de telecomunicações. Isso criará um ambiente competitivo em que esses serviços vão se tornar mais e mais baratos e sobretudo mais eficazes do ponto de vista tecnológico. Acho que esse movimento no Brasil, de privatização das telecomunicações, aliado a esse movimento global do computador doméstico como mídia, faz da Internet uma oportunidade tremenda para o surgimento de uma nova mídia" (O Comandante..., 1997).

Aliada à possibilidade de utilizar a capacidade extra da sua estrutura de distribuição, esta crença na massificação da Internet e no ambiente competitivo que está sendo formado no país impulsiona os investimentos da RBS na viabilização do oferecimento de Internet pelo cabo.

Comercialmente, o serviço já é oferecido, desde setembro de 1998, pela Net Londrina, sob o nome de Zapp Channel. Este sistema utiliza o cable modem para a transmissão dos dados sem a bidirecionalidade na rede de cabo, ou seja, o retorno é por linha telefônica. Desta forma, a operadora pode oferecer um serviço mais rápido de acesso mas não esbarra nas restrições legais às operadoras de cabo.

A Anatel começou a eliminar estas restrições com o Regulamento de Testes para Serviço Adicionado, publicado em dezembro de 1998, que autoriza as operadoras de televisão por assinatura a realizarem experiências com cable modems até junho de 1999. Para garantir o caráter público, previsto na Lei 8.977, das redes e coibir a possibilidade de monopólio, a Anatel exige que estes testes sejam feitos em conjunto com três provedores de Internet no mínimo.

As principais MSOs brasileiras já vêm fazendo testes com cable modems antes da liberação da Anatel. A RBS vem estudando duas tecnologias, a da Nortel, na Net Sul, e a da Terayon, na Globo Cabo.

A privatização das telecomunicações no Brasil trouxe ao cenário da convergência os elementos do pós-fordismo que ainda não estavam presentes no cenário nacional: a internacionalização do capital e a retirada do Estado como operador do setor.

A RBS esteve presente em todos os momentos do processo de privatização das telecomunicações no país. Em 16 de dezembro de 1996, ganhou a licitação para a privatização de 35% da Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT), através do consórcio Telefônica do Brasil. A oferta do consórcio foi de R\$ 681 milhões, com um ágio de 54,7% sobre o preço mínimo de R\$ 440 milhões, estabelecido pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Posteriormente, em 19 de junho de 1998, o controle acionário da CRT foi adquirido em leilão pela, agora, Telefônica do Brasil Holding, quando da venda dos 50,12% ainda restantes nas mãos do Estado. Nesta ocasião, o preço mínimo estava fixado em R\$ 926,490 milhões e a venda ocorreu, com um ágio de 26,92%, por R\$ 1, 176 bilhão. Mesmo tendo sido privatizada pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul, a CRT deve seguir os objetivos e metas estabelecidos pela Anatel para a expansão da telefonia fixa e celular.

No primeiro semestre de 1998, a CRT teve lucro líquido de R\$ 71,9 milhões, o que representou um crescimento de 96,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando a empresa lucrou R\$ 36,6 milhões. Segundo os dados, os investimentos totais no primeiro semestre foram de R\$ 297,6 milhões. A planta telefônica, entre julho de 97 e junho de 98, cresceu de 1.074.334 terminais para 1.660.149. A telefonia móvel celular cresceu 100%, e o telefone público, 69%.

Com a privatização do Sistema Telebrás, as participações na CRT foram sendo rearranjadas, a Telefônica do Brasil Holding passou a se chamar Tele Brasil Sul Participações e, hoje, controla 85% da CRT. Na data da privatização da CRT, a composição acionária da Telefônica do Brasil era a seguinte: Telefônica de Espanha, 30%; RBS, 30%; e o restante das ações dividido entre a Portugal Telecom, 23%; a Iberdróla (empresa de energia espanhola), 7%; e o Banco Bilbao Vizcaya, 7%. Atualmente, as ações estão definidas da seguinte forma:

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA DA CRT (43)

	ACIONISTAS	ON	%	PN	%	TOTAL	%
1	TELE BRASIL SUL PARTICIPAÇÕES S/A	637.677.444	85,19	16.821.703	1,27	654.499.147	31,56
1.1	Telefônica Internacional S/A	337.522.672	45,09	8.903.728	0,67	346.426.400	16,70
1.2	Portelcom Fixa S/A	146.665.812	19,59	3.868.992	0,29	150.534.804	7,26
1.3	Iberdróla Investimentos Sociedade Unipessoal Ltd	44.637.421	5,96	1.177.519	0,09	45.814.940	2,21
1.4	Banco Bilbao Vizcaya	44.637.421	5,96	1.177.519	0,09	45.814.940	2,21
1.5	TELEPARBS Participações S/A	40.428.750	5,40	1.066.496	0,08	41.495.246	2,00
1.6	Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A.	16.643.361	2,22	439.046	0,03	17.082.427	0,82
1.7	Telefónica de Argentina S.A.	7.141.987	0,95	188.403	0,01	7.330.390	0,35
2	TELECOMUNICAÇÕES BRASILEIRAS S/A	59.966.889	8,01	1.019.124	0,08	60.986.013	2,94
3	ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL	30.700.000	4,10	386.175	0,03	31.086.175	1,50
4	EMPREGADOS	15.553.000	2,08	0	0,00	15.553.000	0,75
5	OUTROS	4.679.312	0,63	1.307.028.968	98,62	1.311.708.300	63,25
	TOTAL DE AÇÕES	748.576.645	100,00	1.325.255.990	100,00	2.073.832.635	100,00
	TOTAL POR TIPO DE AÇÕES	36,10		63,90		100,00	

A internacionalização das telecomunicações brasileiras mostrou também como a estratégia de expansão dos grupos locais pode ser duramente afetada pelo capital internacional. A principal parceira da RBS nas telecomunicações, a Telefónica de España, é uma empresa que vem se tornando um operador global de comunicações ao longo dos últimos anos. Através da empresa filial Telefónica Internacional, a companhia adotou o mercado hispano-americano como principal meta na ampliação da sua área geográfica de atuação. Nos últimos dez anos, a empresa passou a gerir companhias operadoras da Argentina, Brasil, Chile, Venezuela, Peru e Porto Rico, tendo, atualmente, 11,6 milhões de linhas de telefônicas em serviço, mais de dois milhões em telefonia celular e 1,9 milhões de assinantes de TV a cabo na América Latina.

Para atuar no mercado internacional, a Telefónica tem uma política de alianças internacionais com empresas do setor. Buscando o mercado brasileiro, além das parcerias configuradas para a privatização da CRT e do Sistema Telebrás, a empresa fez um acordo de atuação conjunta com a Portugal Telecom, sendo que a Telefónica possui 3,5% do capital da Portugal Telecom e esta detém 1% da Telefónica. A Telefónica tem também parcerias com as empresas norte-americanas WorldCom e MCI para entrarem em novos mercados de telecomunicações.

O recente episódio de conflito entre a RBS e a Telefónica Internacional, serve para exemplificar como os oligopólios internacionais, que se fortalecem com o pós-fordismo, podem desestruturar as estratégias dos oligopólios nacionais no setor. Poderia se dizer que a RBS, ao se associar à Telefónica, estava alavancando não só a sua participação no setor de telecomunicações como também a sua inserção no mercado globalizado das comunicações. Esta conjectura, porém, adquire outros contornos se compararmos as intenções das empresas brasileiras no setor de telecomunicações e os resultados de privatização do Sistema Telebrás.

No mercado nacional existia uma espécie de acordo informal entre a Rede Globo e a sua afiliada RBS que delimitava geograficamente a atuação dos grupos no setor de telecomunicações: a RBS se concentraria na região sul e a Globo no centro do país. Desta forma, na divisão do Sistema Telebrás em três empresas de telefonia fixa, uma de longa distância e oito de telefonia celular, interessava à RBS, a aquisição da Tele Centro Sul (44); e à Globo, a Telesp, a Telesp Celular ou a Tele Sudeste Celular (Rio de Janeiro e Espírito Santo). A intenção estratégica das duas empresas foi desarticulada a partir da aquisição, pela holding Tele Brasil Sul, da Telesp, por R\$ 5,78 bilhões contra os R\$ 3,965 bilhões ofertados pelo consórcio formado pela Globopar, o Banco Bradesco e a Telecom Itália.

O lance pela Telesp foi definido sem o conhecimento da RBS. A reação do presidente do grupo foi instantânea: "Eu me retirei, foi um choque", disse Nelson Sirotsky ao jornal Folha de São Paulo um dia depois do leilão (Souza, 31 jul. 1998, p. 1-6). Com a aquisição da Telesp, legalmente, a empresa ficou impossibilitada de concorrer ao leilão da Tele Centro-Sul, vencido pela Solpart Participações - banco Opportunity, Telecom Itália e fundos de pensão. Do outro lado, o consórcio que incluía a Rede Globo perdeu também a Telesp Celular para a Portugal Telecom (parceira da Telefónica) e acabou ganhando a Tele Celular Sul.

Além de não fazer parte dos planos imediatos de expansão da RBS, a aquisição da Telesp envolve um volume de investimentos muito alto para cumprir as metas de expansão estabelecidas pela Anatel. A RBS optou por não participar na gestão da Telesp, embora ainda mantenha a propriedade das ações.

Segundo o boletim Teletime News, as duas empresas adiaram a definição sobre como ficam as participações acionárias na Telesp e na CRT para março de 1999 (Teletime News, 18 nov. 1998). Inicialmente, a LGT define que uma operadora de telecomunicações só pode participar de duas áreas de telefonia fixa se tiver, em uma delas, menos de 20% do total das ações. Porém, a Anatel estava revendo estas normas de composição acionária no já final de 1998 (Teletime News, 10 dez. 1998).

Desta forma, em vez de solidificar a participação da RBS no mercado de comunicações da região sul, a parceria com a Telefónica funcionou inversamente: serviu de base para a entrada da operadora global no país e restringiu a expansão da RBS. Esse episódio, além de estremecer as relações entre as duas parceiras, abalou profundamente o planejamento da RBS. A empresa já investiu US\$ 130 milhões na CRT, mas a possibilidade de compra das ações da Telefónica ou de algum outro participante da holding Tele Brasil Sul exige a captação de mais recursos que, no atual momento, estão dificultados pela crise financeira internacional e a consequente alta nos juros para títulos de dívidas.

A RBS participou também do processo de licitações, ocorrido em 1996, da Banda B de telefonia celular associada ao jornal O Estado de São Paulo, ao grupo Safra, e às norte-americanas Spline e Bell South. Diferente do Sistema Telebrás, onde não haviam limites ao capital estrangeiro, a licitação da Banda B previa o máximo de 49% de ações em propriedade de empresas internacionais, como nas concessões de TV a cabo. Ao todo, a RBS participou de quatro consórcios para a operação de telecomunicações BSE, BCP, Tele Brasil Sul e Telefónica do Brasil Holding. Posteriormente, estes consórcios foram fundidos em dois: BCP, para as operações da Banda B de telefonia celular, e Tele Brasil Sul, para as operações de telefonia fixa e da

Banda A de telefonia celular. No Rio Grande do Sul, a licitação da Banda B de telefonia celular foi vencido pela empresa Telet.

Participação da RBS em telecomunicações

Consórcio	Participantes na data da aquisição	Operação	Aquisição	Oferta / preço mínimo / ágio
BCP	BellSouth (42,5%) Grupo Safra (42,5%), O Estado de S. Paulo (6%), Splice (2%) e RBS (7%) (45)	Área 1 - São Paulo e região metropolitana (celular Banda B)	09/07/96	R\$ 2,647 bilhões /R\$ 600 milhões /341,2%
BSE	BellSouth (40,5%), Grupo Safra (40,5%), o Estado de S. Paulo (6%), Splice (6%), e RBS (7%) (46)	Área 10 - por Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco e Alagoas (celular Banda B)	08/08/96	R\$ 555,5 milhões /R\$ 230 milhões /141,5%
Telefônica do Brasil Holding	Telefónica de España (30%), RBS(30%), Portugal Telecom (23%), Iberdrola (7%) e Banco Bilbao Vizcaya (7%) (47)	CRT e CRT Celular	16/12/96 (35%) 19/07/98 (50,12%)	R\$ 681 milhões /440 milhões /54,7% R\$ 1,176 bilhão /R\$ 926,49 milhões /26,92%
Tele Brasil Sul	Telefónica de España (67%), Portugal Telecom (23%), Banco	Telesp	29/07/98	R\$ 5,783

	Bilbao Vizcaya (7%), Iberdrola (7%) e RBS (6%) (48)			bilhões /R\$ 3,52 bilhões /64,29%
--	---	--	--	--

Enquanto isso, a crise econômica mundial (que elevou os juros e provocou grande fuga de capital) está tendo reflexo na situação brasileira. Dentro desse contexto conturbado, todas os grandes grupos de comunicações nacionais foram afetados e a RBS está formulando novas estratégias de ação que incluem a adoção de medidas drásticas de redução de custos nas empresas do grupo e novas estratégias de atuação no setor de telecomunicações.

Em setembro de 1998, o grupo demitiu 275 dos seus 6.300 funcionários. Esta medida faz parte de um conjunto, que inclui a extinção dos programas de incentivos e o reordenamento dos gastos com produção de programação, entre outras ações administrativas que pretendem diminuir 7% dos custos totais da empresa até o próximo ano.

Dentre as retrações de investimento do grupo, está a sua saída da operação de telefonia celular (Banda B). No final de novembro de 1998, o grupo vendeu, por R\$ 180 milhões, os seus 7% de participação no consórcio BCP para a Bell South e o grupo Safra que passaram a deter, cada um, 44,5% da operação do interior de São Paulo e 45% da operação de parte da região nordeste do país.

A estratégia de diminuir os custos da RBS, em 1998, não altera a posição precursora do grupo na convergência das comunicações no Brasil. Se a crise internacional e a abertura do mercado de comunicações podem gerar um momento de estagnação no processo de expansão ininterrupto que o grupo assumiu desde a década de 70, a sua atuação, tanto no período fordista como neste início de período pós-fordista que está se configurando na televisão brasileira, garantiu à empresa um lugar seguro na hegemonia do setor no Rio Grande do Sul.

Este lugar pode ser observado pelos seguintes fatores:

- a) a proibição, imposta pela Anatel nos contratos de concessão e válida para os próximos 27 anos, das empresas proprietárias de mais de 20% das ações de empresas de telecomunicações em adquirirem o controle ou concorrerem às novas concessões de televisão a cabo;
- b) ausência de interessados na licitação para a outorga de nova concessão de TV a cabo em Porto Alegre;

- c) a capacidade de prover conteúdo aos novos operadores de televisão por assinatura e internet, através do sistema de franquias das marcas Net e Zaz; e,
- d) a capacidade de fornecer o excedente da sua rede física de distribuição aos operadores de Internet e aos novos operadores de telecomunicação que possam surgir.

O grupo obteve, em 1997, um faturamento líquido de R\$ 713, 903 milhões, sendo colocado como 13ª empresa privada do Rio Grande do Sul, terceiro maior grupo de comunicações no Brasil (100 maiores..., jul. 1998, p. 59).

4 CONCLUSÃO

O desenvolvimento tecnológico da RBS não pode ser considerado o único fator relevante para a sua expansão no mercado gaúcho. Ele está (e sempre esteve) alinhado ao contexto mundial e nacional de desenvolvimento do modelo pós-fordista, na busca da manutenção da hegemonia do sistema capitalista que inclui: a redução, ou eliminação, das barreiras geográficas, com o crescimento das redes de informação interconectadas mundialmente; a concentração do mercado de comunicações em poucas empresas, com atuação mais diversificada; a predominância da lógica de mercado na obtenção de recursos e na distribuição de investimentos; e, por fim, a restrição e rearticulação das intervenções do Estado.

O modelo neoliberal /pós-fordista e a convergência das comunicações no Brasil são muito recentes. Na verdade, não se pode ainda afirmar que a convergência, e o seu papel dentro do modelo neoliberal, já estão definidos. O que se procura sinalizar são os contornos que foram sendo delineados nesta nova realidade, até o momento de transição que está ocorrendo nas comunicações brasileiras neste final de século.

"O nosso mundo vai ser um mundo de concentração, de poucos players. Acho que a tecnologia, na frente até da questão da lei, já está determinando isso" Esta declaração do presidente do grupo RBS, Nelson Sirotsky (Capitalismo, 1998: 57) é condizente com o posicionamento estratégico da rede que ele preside no cenário de comunicações da Região Sul. O mercado de fato vem criando situações e se adiantando às regulamentações. O Estado, por outro lado, vem legitimando esta situação quando permite que estes adiantamentos ocorram e quando vai regulamentando o setor por meio de decretos, portarias e leis elaborados às pressas e sem uma discussão profunda e pública das políticas que devem orientar o setor.

No mesmo tom de Nelson Sirotsky o empresário Benjamin Steinbruch, presidente da recentemente privatizada Companhia Vale do Rio Doce, confirma os argumentos tecidos sobre a aproximação entre o Estado e o mercado: *"O governo está*

dando a chance de a iniciativa privada assumir o projeto do país. São muito poucos os empresários que perceberam isso. Na verdade, o governo está dando a chance para aqueles que quiserem e puderem absorver estes setores e conduzir daí uma estratégia para o país"(p. 41). É neste momento de aproximação do mercado da função, até então reservada ao Estado, de elaborar o projeto nacional de desenvolvimento que a RBS e seus parceiros começaram a dominar o setor de comunicações na Região Sul do Brasil.

A retração dos investimentos da RBS no setor de telecomunicações, ocorrida em 1998, não significa a sua saída do setor, como poderia ser conjecturado tanto a partir da recessão financeira que o mercado de comunicações está enfrentando como do início da concorrência, na banda B de telefonia celular com o anúncio das operações da Telet para o primeiro semestre de 1999, e, na telefonia fixa com a futura licitação das empresas-espelho do Sistema Telebrás.

Pelo contrário, pela análise feita da concentração empresarial e da entrada do capital internacional na região, pode-se concluir que ela manifesta apenas uma vertente da reorganização internacional do setor incluída nos processos que permeiam a transição que as comunicações estão sofrendo.

A desregulamentação e a queda das barreiras técnicas, que separavam mundialmente os setores de telecomunicações e cabodifusão, embasaram o predomínio e o avanço progressivo das empresas de telecomunicações que desempenham um papel central na reestruturação do capitalismo pós-fordista. Porém, o contexto em que a RBS está inserida inclui também as características históricas que fizeram a estrutura das comunicações brasileiras ser diferente de outros países, como a Argentina, onde a Telefónica Internacional domina tanto as telecomunicações, quanto a cabodifusão. Finalmente, é possível concluir que o caso gaúcho é diferente de outros do país onde a possibilidade de haver concorrência é maior, apesar de ser natural que o volume dos negócios compreendidos pela convergência das comunicações consolide um grupo oligopolizado no setor. O modelo e a amplitude da convergência na RBS indicam que ela é o único grupo local capaz de fazer frente a outros grupos nacionais que pretendam dominar o mercado gaúcho. A maneira como a RBS está estruturada, técnica e economicamente, para atuar de forma simultânea, em todas as vertentes que a união da televisão a cabo com as telecomunicações proporcionam aos consumidores do Rio Grande do Sul, inibe a possibilidade de que outro grupo do mesmo porte venha a dividir o espaço por ela consolidado nas últimas décadas.

Notas

- (1) Texto parcial da dissertação de mestrado com o mesmo título apresentada ao PPGCOM/UFRGS
- (2) R.U.D.I. (Referential Universal Differential Indexer) - Computador de George, membro da S.P.C.H. (Society Preventing Cruelty to Humans) que odeia a jornada de trabalho de duas horas

em três dias da semana porque, diferente dos funcionários da empresa, ele faz parte da mobília e não pode ir para casa no fim do turno. < <http://www.cybercomm.nl/~ivo/family.html>>

(3) A trajetória completa de Maurício Sirotsky Sobrinho pode ser encontrada na biografia do empresário feita por Moacyr Scliar (1991) e também em Cruz (1996) e Scardueli (1996) que narram a atuação de seu fundador desde o seu primeiro emprego no serviço de alto-falantes Sonora Guarany, em Passo Fundo no ano de 1940. A cronologia do grupo feita por Luiz Artur Ferraretto (1998) traça um paralelo entre as trajetórias de Maurício Sirotsky Sobrinho, desde o seu nascimento em 1925, e da Rádio Gaúcha, fundada em 1927.

(4) A relação da Rede Globo com o regime militar está amplamente analisada em diversos textos. Dentre estes, destaca-se o de Daniel Herz (1987), **A história secreta da Rede Globo**.

(5) Agência fundada pelo empresário em 1956.

(6) Vale lembrar que, para isso, o grupo usou um artifício para 'driblar' o Código Brasileiro de Telecomunicações que proibia a propriedade, por um mesmo grupo ou pessoa, de mais de dez emissoras em todo o país. A estratégia usada pela RBS foi distribuir as concessões por vários membros da família Sirotsky. Em 1994, a RBS detinha também 30% da TV Cachoeiro, de Cachoeiro do Itapemirim, no ES. (Lobato, Elvira. 12 jun. 1994, p. 1-17; Universal..., 26 nov. 1995. P. 1-18).

(7) Informações obtidas em: Lobato, Elvira. 10 mar. 1996.

(8) Concessões em nome de bispos e pastores.

(9) Em nome próprio ou de parentes.

(10) A RBS Vídeo também operava a transmissão de leilões via satélite desde 1994.

(11) *"Segundo empresários do setor, o valor de mercado das licenças variou de US\$30 mil, nas pequenas cidades, a US\$ 500mil, nas grandes"* (4 grupos..., 27 jun. 1994, p. 2-10).

(12) Como a Fenaj (Federação Nacional dos Jornalistas, Fiter (Federação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Rádio e Televisão), Fittel (Federação Interestadual dos Trabalhadores em Telecomunicações); Anert (Associação Nacional de Entidades de Artistas e Técnicos de Diversões) e FBT (Federação Brasileira de Teatro); entidades estudantis, como a Enecox (Executiva Nacional de Estudantes de Comunicação);

(13) Esta data se refere à articulação formal do FNDC. O movimento já existia com outro nome: Frente Nacional de Luta por Políticas Democráticas de Comunicação, desde 1984, agrupando 24 entidades representativas e 18 parlamentares. Além disso, é importante lembrar que, ainda em 1975, uma espécie de embrião da entidade foi responsável por um movimento de denúncia da ausência de transparência e discussão na primeira tentativa de regulamentação do Serviço de Cabodifusão no país. Este movimento reunia as escolas de Comunicação Social da Universidade de Brasília (UnB), do Rio Grande do Sul (UFRGS) e a Associação de Promoção Cultural (APC) e conseguiu que o presidente Ernesto Geisel vetasse o projeto de decreto que o Ministério estava discutindo secretamente com a Abert. Sobre a história do FNDC e a sua participação no processo de regulamentação da TV a Cabo ver: Souza, 1996; Murilo César Ramos e Marcus Martins. A TV por Assinatura no Brasil: conceito, origens, análise e perspectivas. In: Ramos, 1996, cap. 12, p. 143-176; Ramos, 1994; e Torres, 1998.

(14) Esta comissão foi composta por: Associação Brasileira de Emissoras de Rádio e Televisão - ABERT, Rede Globo, Globosat, TV Abril, RBS, Grupo ABC-Algar (telecomunicações), operadores de DISTV (ABRACOM), empresas instaladoras de redes de telecomunicações (ABECORTEL), FNDC, UnB, Ministério das Comunicações e Telebrás. (Herz, 1994, p. 17).

(15) Informações obtidas em: Pay TV survey, 1998.

(16) Esta consideração foi enviada pelo autor através de email e faz parte de um estudo inédito sobre **As novas comunicações brasileiras**.

(17) Construção de duas (ou mais) redes físicas de cabo em uma mesma região geográfica.

(18) Primeiro nome da empresa Unicabo, que ainda atua na região referenciada.

(19) Não consta dessa contagem a Net São Paulo que estava dividida entre Caboparbs, Globocabo e sócios locais.

(20) Informações obtidas em: Lobato, Elvira, 09, abr. 1995. P. 1-16.

(21) Informações obtidas em: Mermelstein, 1998; Anatel, 1998.

(22) Dados com base em setembro de 1997. O crescimento se refere ao terceiro trimestre do mesmo ano. Informações obtidas em: Pay-TV Survey. N. 10. Dez. 1997.

(23) Esta operação é controlada pela Inepar, empresa do setor elétrico, com 78% . RBS e Globocabo detém, juntas, 15% .

(24) Do total de 98 concessões de TV a cabo e licenças de MMDS existentes, apenas 86 estão em funcionamento. Algumas operações ainda não foram iniciadas, como é o caso da licença da TVA em Porto Alegre, e outras foram negociadas e fundidas, como ocorreu em Curitiba e em diversas outras cidades brasileiras. Estes dados não incluem as novas concessionárias, vencedoras das

licitações ocorridas no final de 1998, que estão em fase de implantação. Informações obtidas em: Anuário Pay-TV, (<http://www.paytv.com.br/anuario/>) .

(25) Em 1994, o sistema de vendas de assinaturas foi alterado, totalmente informatizado e o tempo de instalação do sistema de TV a cabo/MMDS nas residências reduzido.

(26) Também em 1994, foi criada a RBS Teleproduções, que ficou responsável pela produção de programação para TV VHF, UHF e por assinatura.

(27) Inclusive com a decisão de não garantir aos membros da terceira geração da família Sirotsky uma função de gerência nas empresas de sua propriedade, terminando com a característica de 'empresa familiar'.

(28) O Programa de Recuperação dos salários, implantado em 1993, dobrou a média salarial de US\$ 500 da empresa. Nelson Sirotsky contou, em entrevista ao jornal Folha de São Paulo, que quando assumiu a presidência do grupo, em 1991, *"foi 'saudado' por cartazes feitos por funcionários que faziam ironia com a sigla do grupo. RBS, informavam os cartazes, significaria na verdade Rede de Baixos Salários"* (Franco, 31 mar. 1996). A nova política salarial da RBS estava centrada em um programa de incentivo, o Plano de Participação nos Resultados - PPR, que atrelava a determinação do valor da participação, dos funcionários de cada departamento, nos lucros da empresa ao cumprimento de metas anuais, estabelecidas individualmente, de crescimento ou da qualidade da produção.

(29) Em 1996, a Globo separou a estrutura de produção da de distribuição e, a partir de 1998, a estrutura hierárquica foi reorganizada e o predomínio da família Marinho nas posições de gerência foi totalmente extinto.

(30) Além das parcerias para oferecer o sistema operacional Windows CE na televisão a cabo, a Microsoft desenvolveu também o programa Web TV que conecta qualquer usuário de um microcomputador PC às informações sobre a programação de todos os sistemas de televisão oferecidos na área onde o usuário está localizado. A caminhada da Microsoft para ultrapassar os limites do desktop dos computadores engloba, pelo menos, 12 projetos relacionados à televisão .

(31) Informações obtidas em: CATV - Industry Stats (<http://www.caTV.org/GIP/industrystats/>)

(32) Informações obtidas em: IBOPE (<http://www.ibope.com.br/digital>) e (<http://www.cg.org.br/growth.htm>)

(33) Informações obtidas em: Pay TV Survey (<http://www.payTV.com.br/pts>)

(34) Informações obtidas em: ANATEL (<http://www.anatel.gov.br/biblioteca/legislacao>)

(35) Para uma visão mais detalhada das políticas do governo Fernando Henrique Cardoso nas comunicações e sobre a Lei Geral de Telecomunicações ver: Capparelli et alli (1998); Gindre (1997); Herz (1997) e Ramos (1997b).

(36) A LGT foi aprovada na Câmara dos Deputados, no Senado e sancionada em menos de um mês.

(37) Além do valor da oferta, os critérios listados nos editais para a venda do primeiro lote de outorgas levam em conta o número de outorgas que a empresa já possui (limitando a concentração do mercado), a experiência de atuação no setor, o atendimento do maior número de domicílios no menor tempo, a transmissão de programas regionais, educativos e culturais, e o oferecimento do serviço gratuitamente para entidades de utilidade pública.

(38) Informações obtidas em: Pay-TV Real Time News, 17 dez. 1998.

(39) Informações fornecidas por Nelson Sirotsky em entrevista à revista Imprensa (jan. 1997).

(40) Zaz (<http://www.zaz.com.br/publicidade>) Obtido em 05, set. 1998.

(41) Para se chegar a este número foi feita uma busca no sistema de busca Cadê (<http://www.cade.com.br>) .

(42) Fonte: Zaz (<http://www.zaz.com.br/>) Obtido em 05, set. 1998.

(43) Fonte: CRT referente ao mês de setembro de 1998. (<http://www.crt.net.br>)

(44) A empresa engloba os seguintes estados: Goiás, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia, Acre, Paraná, Santa Catarina e uma parte do interior do Rio Grande do Sul.

(45) Informações obtidas em: Análise Telecomunicações, quem é quem: BSE. (<http://www.anatele.com.br/>)

(46) Informações obtidas em: Análise Telecomunicações, quem é quem: BCP. (<http://www.anatele.com.br/>)

(47) Informações obtidas em: Análise Telecomunicações, 07 ago. 1998. (<http://www.anatele.com.br/>)

(48) Informações obtidas em: Análise Telecomunicações, 30 jul. 1998. (<http://www.anatele.com.br/>)

REFERÊNCIAS

- 100 MAIORES grupos/empresas privadas. **Amanhã**. Porto Alegre: Plural, n. 132, jul. 1998. p. 38-74.
- 4 Grupos dominam TV por assinatura. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 27 jun. 1994. p. 2-10.
- Agência Nacional de Telecomunicações. (<http://www.anatel.gov.br>)
- Análise Telecomunicações**. A RBS não assume a Telesp fixa e vai rediscutir a parceria com a Telefônica na CRT. (<http://www.anatele.com.br>)
- _____. Telefônica mantém gestão na CRT. 30 jul. 1998. (<http://www.anatele.com.br>)
- _____. Quem é quem. ago. 1996. (<http://www.anatele.com.br>)
- AUST, Thomas. **Convergence and its players: potential winner**. (<http://www.cmenyls.edu/public/papers/CONVERGE.htm>) Communications Media Center at New York Law School. . 09 out. 1996.
- BOLAÑO, César. **A problemática da convergência informática/telecomunicações/audiovisual: uma abordagem marxista**. Aracaju: PEUFS, 1988.
- _____. (org.). **Economia política das telecomunicações, da informação e da comunicação**. Coleção GT's INTERCOM, n. 4. São Paulo: INTERCOM, 1995.
- CAPITALISMO à moda da casa: Antônio Ermírio, Benjamin Steinbruch, Emílio Odebrecht e Nelson Sirotsky analisam a força e as fragilidades do capital nativo. **Carta Capital**. São Paulo: Carta Editorial, a. III, n. 74, 27 maio, 1998. p. 28-57.
- CAPPARELLI, Sérgio. **Ditaduras e indústrias culturais: no Brasil, na Argentina, no Chile e no Uruguai**. Porto Alegre: Ed. da Universidade, 1989.
- _____. **Televisão e capitalismo no Brasil**. Porto Alegre: LP&M, 1982.
- _____. Zanzibar de novas tecnologias. Imprensa regional e Zero Hora. In: LOPES, Maria Immacolatta Vassalo. **Temas contemporâneos em Comunicação**. São Paulo, Edicom/Intercom, 1997a, p. 110-128.
- _____. A periodização nos estudos de televisão. **InTexto**, n. 1 (<http://www.ilea.ufrgs.br/intexto>) Porto Alegre: PPGCOM/UFRGS, 1997b.
- CAPPARELLI, Sérgio; JACKS, Nilda. **Novas tecnologias, novo telespectador e televisão brasileira**. Projeto integrado apresentado ao CNPq. Porto Alegre: Núcleo de Pesquisa em Mídias no Cone Sul/PPGCOM/UFRGS, jul. 1995.
- CAPPARELLI, S.; SANTOS (AP), S. FERREIRA (IC), P.; Fischer, J. (IC). Estudo comparado da televisão pós-fordista e de sua regulamentação no Cone Sul. In Vassalo Lopes, Maria Immacollata e Marques de Melo (org). **Políticas regionais de comunicação: Os Desafios do Mercosul**. São Paulo, Intercom/UEL, 1997, p. 191-222.
- CAPPARELLI, Sérgio; RAMOS, Murilo César; SANTOS, Suzy. **As mudanças nas teles e tevês na Argentina e no Brasil: um efeito Orloff nas comunicações?** Trabalho apresentado no GT Comunicação e Sociedade Tecnológica do VII Congresso da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Comunicação. São Paulo: COMPÓS, jun. 1998.

- COCCO, G. As dimensões produtivas da comunicação no pós-fordismo. **Mídia e Tecnologias**. Rio de Janeiro: UERJ, v.3, jan.-abr. 1996, p. 34-57.
- CRUZ, Dulce Márcia. **Televisão e negócio**: a RBS em Santa Catarina. Florianópolis: Ed. da UFSC, 1996.
- DANTAS, Marcos. A lógica do **capital-informação**: a fragmentação dos monopólios e a monopolização dos fragmentos num mundo de comunicações globais. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.
- FERRARETTO, Luiz Artur. **RBS, a convergência à gaúcha**. Trabalho de conclusão da disciplina Indústrias Culturais no Cone Sul: Televisão, oferecida pelo Programa de Pós-Graduação em Comunicação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: ago. 1998.
- FREITAS, Renata de. CRT é vendida em leilão com ágio de 54,7%. **O Estado de S. Paulo**. São Paulo: 17 dez. 1996. (<http://www.estadao.com.br>)
- FRIEDLAND, L. A. Electronic democracy and the new citizenship. **Media Culture & Society**. Londres: Sage, v. 18, n. 2, abr. 1996. p. 185-213.
- GARNHAM, Nicholas. **Capitalism and communication, global culture and the economics of information**. Londres: Sage, 1990.
- _____. La economía política de la comunicación - El caso de la televisión. **Telos**. Madrid: Fundesco, n. 28, dez.-fev. 1991. Cuaderno central (economía de la información y la comunicación). p.68-75.
- _____. **What is multimedia?** Texto para discussão disponibilizado em (<http://www.strath.ac.uk/Departaments/Law/diglib/ec/mult.html>). Última modificação: 28 mar. 1995.
- _____. **Convergence between telecommunications and audiovisual**: consequences for the rules governing the information market. Bruxelas: LAB meeting on convergence - Regulatory Issues, European Commission - Legal Advisory Board, 30 abr. 1996. (<http://www2.echo.lu/legal/en/converge/960430/garnham.html>)
- GINDRE, Gustavo. **Políticas de comunicação**: a disputa de projetos. Trabalho apresentado no GT Políticas de Comunicação do XX Encontro da Intercom. Santos: set. 1997.
- HARVEY, David. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Loyola, 1994.
- HERZ, Daniel. **Dossiê - negociação da regulamentação da TV a cabo**. Brasília: Federação Nacional dos Jornalistas, versão 20 jul. 1994, sem revisão final.
- _____. Mercado audiovisual brasileiro: impactos econômicos, políticos e culturais da introdução da televisão por assinatura. **Comunicação & Política**. Rio de Janeiro: CEBELA, v. III, n. 1, jan.-abr. 1996. P. 179-186.
- _____. **A renúncia a uma política de telecomunicações, em nome da telefonia e da radiodifusão**. Trabalho apresentado no GT Políticas de Comunicação do XX Encontro da Intercom. Santos: Intercom, set. 1997.
- HOBSBAWN, Eric. **Era dos extremos**: O breve século XX. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

JAMBEIRO, Othon. Sobre a lei da TV a cabo: uma avaliação crítica inicial. **Textos**. Salvador: UFBA, n 34, dez, 1995. p. 55-76.

_____. **Regulando a indústria da TV**: uma visão conceitual prospectiva. Conferência apresentada na Universidad Externado de Colômbia. Bogota: 24 out. 1997a .

_____. A regulamentação da TV em tempos de convergência tecnológica, política e econômica. **Tendências XXI**. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa/Associação Portuguesa para o Desenvolvimento das Comunicações, n. 2, set. 1997. p. 146-157.

KURZ, Robert. **Os últimos combates**. Petrópolis: Vozes, 1998.

_____. **O colapso da modernização**: da derrocada do socialismo de caserna à crise da economia mundial. São Paulo: Paz e Terra, 1993.

LACROIX, J.; MIÈGE, V.; MOEGLIN, P.; PAJON, P.; TREMBLAY, G. La convergencia entre telecomunicaciones y audiovisual. Por una renovación de perspectivas. **Telos**. Madrid: Fundesco, n. 34, jun.-ago. 1993. Cuaderno Central.

LAREDO, Iris M. **El neoliberalismo como sustento teórico del proceso de integración en el Mercosur**. In: Laredo, Iris M. (comp.) Estado, mercado y sociedad en el Mercosur. v. III. Rosário: Universidad Nacional de Rosário, 1996.

LEILÃO da Telebrás. Caderno Especial. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 30 jul. 1998. p. 1-12.

LIMA, V.; MOTTER, P. Novas tecnologias de comunicações, neoliberalismo e democracia. **Mídia e tecnologias**. Rio de Janeiro: UERJ, v.3, n. 1, jan.-abr. 1996. p. 12-19.

LIMA, Venicio A. de. The State, television and political power in Brasil. **Comunicação e Política**. Rio de Janeiro: v. 1, n. 9, jan. 1989. p. 159-198.

LOBATO, Elvira. Globo domina mercado e caminha para o monopólio na exploração da TV a cabo. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: 09 abr. 1995. p. 1-16.

_____. Igreja Universal compra mais uma TV. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 05 nov. 1996. p. 1-12.

_____. Universal tem 3a cadeia de TV do Brasil. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 26 nov. 1995. p. 1-1.

_____. Oito grupos dominam as TVs no Brasil. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 12 jun. 1994. p. 1-17.

LORENZOTTI, Elizabeth. RBS: a 1a empresa de comunicação a apostar no cabo. **Pay TV**. n. 11, jun. 1995. (<http://www.paytv.com.br/revistas>).

_____. Um pioneiro da TV a cabo pede 670 licenças de MMDS. **Pay TV**. n. 16, nov. 1995. (<http://www.paytv.com.br/revistas>).

MAIS uma TV para RBS. **Meio & Mensagem**, n.669, 21 ago. 1995. p. 30

MEMELSTEIN, André. Os players da TV por assinatura no Brasil. **Anuário PAY-TV 1997**. obtido em 18 jul. 1998. (<http://www.payTV.com.br>)

MERCADO rumo para a pulverização das outorgas. **Anuário PAY-TV 1998**. obtido em jan. 1999. (<http://www.paytv.com.br>)

MOTTER, Paulino. **A batalha invisível da Constituinte**: interesses privados versus caráter público da radiodifusão no Brasil. Dissertação apresentada ao Departamento de Ciência Política e Relações Internacionais da Universidade de Brasília. Brasília: UnB, 1994.

MURCIANO, Marcial. Lo global y lo local en las estructuras de comunicación internacionales.

Monopólios o redes. **Telos**. Suplemento da revista n. 34. Madrid: Fundesco, 1994. p. 13-38.

NETWORK de Bombacha. **Imprensa** n. 2 out. 1987 p. 56-60.

NOAM, Eli. **Towards the third revolution of television**. Texto apresentado no Symposium on productive regulation in the TV market. Gütersloh, Alemanha: Bertelsmann Foundations. 1 dez. 1995 .

O COMANDANTE da RBS diz que a ordem é crescer e aposta todas as fichas na Internet: "*Está surgindo a primeira geração de mídia interativa do planeta terra*". **Imprensa**. n. 112, jan. 1997 (<http://www.uol.com.br/imprensa>)

PAY-TV Real Time News. Boletim Eletrônico, n. 120, ed. extra 4, 08 set. 1998.

(<http://www.payTV.com.br>)

_____. Boletim Eletrônico, n. 96, 18 mar. 1998. (<http://www.payTV.com.br>)

_____. Boletim Eletrônico, n. 135, ed. extra 4, 17 dez. 1998.

(<http://www.payTV.com.br>)

PINTO, Céli. **Neo populism in brazilian politics: the rapid exhaustion of a model**. Obtido no site do Programa de Pós-graduação em Ciência Política/UFRGS. s.d.

(<http://www.nupergs.ifch.ufrgs.br/textos.html>)

POSSEBON, Samuel. Chegou a hora da aproximação entre as teles e operadores. Pay-TV, ed. 98, jul. 1998. (<http://www.payTV.com.br>)

RAMOS, Murilo César. **A introdução da televisão a cabo no Brasil: rede única, rede pública e participação da sociedade**. Brasília: Universidade de Brasília, 1994.

_____. Brasil, mídia, futuro e futuro da política. In: MATOS, Heloiza. (org.) **Mídia, eleições e democracia**. São Paulo: Página Aberta, 1994. p. 207-238.

_____. **Às margens da estrada do futuro**. Comunicações, política e tecnologia. (livro em processo de revisão pelo autor). Brasília: 1996.

_____. TV por assinatura: segunda onda de globalização da televisão brasileira. In: MORAES, Dênis.(org.) **Globalização, mídia e cultura contemporânea**. Campo Grande: Letra Livre, 1997. p. 135-166.

_____. **Uma nova legislação para as comunicações brasileiras e o paradoxo da radiodifusão**. Trabalho apresentado no GT Políticas de Comunicação do XX Encontro da Intercom. Santos: , set. 1997b.

RBS DE SIROTSKY caminha para "capitalismo social moderno". **Meio & Mensagem**, ano XIII, n.461, 10 jun. 1991. p.8-9.

RBS EXPANDE atuação geográfica e diversifica as atividades. **Meio & Mensagem**, n. 552, 19, abr. 1993. Edição 15 anos. p. 27

. RBS goza de situação invejável. **Meio & Mensagem**, n. 686 18 dez, 1995. Informe Regional. p. 6.

RBS pediu concessões de canais em 91. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 09 abr. 1995, p. 1-18.

RBS se consolida em SC e já analisa mercado paranaense. **Meio & Mensagem**, n. 579 25 out. 1993. p. 10-11.

RBS vídeo transmite leilões via satélite. **Meio & Mensagem**, n. 626, 10 out. 1994. p 32.

RICHERI, Giuseppe. **La transición de la televisión**. Barcelona: Paidós, 1995.

_____. A radiotelevisão italiana: do público ao privado. **Comunicação e Política**. Rio de Janeiro: jul.-dez. 1984, v. 2, n. 34. p. 79-89.

_____. La storia dei media. **Media Mente**: trasmissione televisiva e telematica sui problemi della comunicazione. Florença: Biblioteca digitale/intervista, 01 jun. 1996. (<http://www.mediamente.rai.it/home/bibliote/intervis/r/richeri04.htm>)

_____. Condizioni di base per l'affermazione dei nuovi media. **Media Mente**: trasmissione televisiva e telematica sui problemi della comunicazione. Roma: Biblioteca digitale/intervista, 12 jan. 1996. (<http://www.mediamente.rai.it/home/bibliote/intervis/r/richeri02.htm>).

ROSE, Frank. The televisionspace race: forget the browser. (Bill Gates has.) Microsoft wants to be in the box. **Wired**. n. 6. abr. 1998. (<http://www.wired.com/wired/6.04/features>).

SAIBA como ficou a Net Paraná e o que fará a Inepar. **Pay-TV**. Ed. 33, abr. 1997. (<http://www.payTV.com.br>).

SCARDUELLI, Paulo. **Network de bombacha**: os segredos da TV regional da RBS. Dissertação de mestrado. São Paulo: ECA/USP, 1996.

SCHNEIDER, Ari. Nelson Sirotsky, o comandante da RBS diz que a ordem é crescer e aposta todas as fichas na Internet. **Imprensa**. São Paulo: Feeling, jan. 1997. p. 17-21.

SOUZA, Marcio Vieira de. **As vozes do silêncio**: o movimento pela democratização da comunicação no Brasil. Paris: Fondation pour le progrès de l'homme; Florianópolis: Dialogo, 1996.

SOUZA, Carlos Alberto de. RBS pretende rever acordo com Telefônica. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da manhã, 31 jul. 1998, p. 1-6.

TELETIME News. Boletim eletrônico. n. 44. 10 dez. 1998. (<http://www.teletime.com.br>).

TELETIME News. Boletim eletrônico. n. 41. 18 nov. 1998. (<http://www.teletime.com.br>).

TORRES, Rodrigo Murtinho de Martinez. **Comunicação a cabo no Brasil**: aspectos históricos, políticos e tecnológicos. Monografia de conclusão do curso de Comunicação Social: Produção Editorial. Rio de Janeiro: Escola de Comunicação Social/Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1998.

UNIVERSAL dobra posse de TVs e vira 3a rede. **Folha de S. Paulo**. São Paulo: Folha da Manhã, 26 nov. 1995. p. 1-18.

YANUZZI, Maria A. Algunos aspectos del neoconservadorismo político. In: **Revista la Línea de Sombra**. Rosário: Universidad Nacional de Rosario, n. 2, inv. 1992.

WOODARD, Emory H. Mídia interativa: a televisão no século 21. **Comunicação & Sociedade**, Ano XII, n. 21. p.26-50

Copyright (c) 1998 Autor(es) / Copyright (c) 1998 The author(s)
The copyright of works published in this journal belong to the
authors, and the right of first publication is conceded to the journal.
Due to the journal being of open access, the articles are of free use in
research, educational and non-commercial activities.

