

## **RBS: novas tecnologias e convergência das Teles e da TV a Cabo**

**Suzy dos Santos<sup>1</sup> e Sérgio Capparelli<sup>2</sup>**

### **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.<sup>3</sup>, 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 tanto a tecnologia da digitalização dos *cable modems* como a das redes de banda larga permitiram que as comunicações agrupassem dois setores que, até então atuavam com lógicas distintas – telecomunicações e comunicação eletrônica de massa – mediados pela informática. A convergência entre a televisão 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 em novas tecnologias de distribuição em busca da convergência, sintonizada 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 investiu em equipamentos de última geração, buscando 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; e entrando no setor de telecomunicações, a partir da aquisição de um provedor de Internet (que permitiu à empresa uma primeira experiência no serviço de telecomunicações de valor adicionado); e da associação com os *players* internacionais, Telefônica Internacional e Bell South, concentrando em seu poder o domínio do mercado de comunicações no Rio Grande do Sul.

Este trabalho pretende analisar e descrever as opções tecnológicas adotadas pela RBS para ampliar suas atividades nas comunicações e conquistar o domínio do mercado gaúcho, observando: 1) a relação dos dispositivos privilegiados com o avanço da tecnologia no domínio da informação; e 2) de que forma a regulamentação brasileira do setor foi sendo inserida num contexto mundial, de transição para a televisão pós-fordista, embasado em princípios neoliberais.

### **Convergência e Novo Mercado das Comunicações**

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<sup>4</sup>.

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<sup>5</sup>.

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<sup>6</sup> 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<sup>7</sup>. A abertura deste mercado ocorreu em 1995 num cenário histórico de transição dos regimes militares para os governos civis com tendência neoliberal.

### **A regulamentação e o 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) esvaziamento das políticas e instituições de base classista; b) enfraquecimento dos partidos políticos (através da negociação direta com parlamentares); e, c) crescente aproximação com o mercado.

Nas comunicações, a prática de negociação que existiu na Lei do Cabo - 8.977, incluindo empresários, sociedade civil organizada e Estado, foi abandonada a partir deste momento. 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<sup>8</sup>, 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, p. 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. A convergência das telecomunicações e da TV a cabo está, até o atual momento, pautada por cinco atos jurídicos<sup>9</sup>: 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<sup>10</sup> e pode ser revogada pela futura Lei de Comunicações que está sendo negociada no poder legislativo.

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.

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<sup>11</sup>.

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.

### **A participação da RBS na Internet e nas telecomunicações**

As normas que 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 fundamentadores 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, o desenvolvimento dos sistemas de distribuição alternativos à televisão fordista (p. 139-145). 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.

A RBS vem atuando em sistemas de distribuição alternativos à televisão fordista desde 1991 com a TV a cabo e o MMDS. O grupo foi o primeiro a solicitar autorização de

DISTV, em 1991, e 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 iniciou sua atuação 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<sup>12</sup>.

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 alfabético, 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<sup>13</sup>).

Hoje operam no país 102 operações de TV por assinatura incluindo as operadoras oficiais, detentoras das 86 concessões de TV a cabo e das 12 permissões de MMDS<sup>14</sup>, e as operadoras não oficiais, que não detém concessão ou permissão mas tem seu funcionamento garantido através liminares na Justiça. Na região Sul do Brasil, a Net Sul (empresa controlada pela RBS, com participação de 20% da Globocabo), detém 26 das 41 operadoras oficiais na região e a RBS controla 80% da *holding* (Possebon, jul. 1998). 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 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.

Estes provedores atuam através dos *modems* para telefones, que atingem 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<sup>15</sup>, a mais de 100 mil em 1998<sup>16</sup> 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<sup>17</sup>. 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*.

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, 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 *Holdings* 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: Telefônica Internacional, 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 com direito a voto da Tele Brasil Sul na CRT estão definidas da seguinte forma<sup>18</sup>: Telefônica Internacional, 45,09%; Portugal Telecom, 19,59%; Iberdróla, 5,96%; Banco Bilbao Vizcaya, 5,96%; Companhia de Telecomunicações de Chile, 2,22%; Telefônica de Argentina, 0,95% (estas duas últimas empresas são de propriedade da Telefônica Internacional); e RBS, 5,40%.

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 Telefônica de Espanha, é uma empresa que vem se tornando um operador global de comunicações ao longo dos últimos anos. Através da empresa filial Telefônica 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<sup>19</sup>; 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.

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 Splice 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<sup>20</sup>, BCP<sup>21</sup>, Tele Brasil Sul<sup>22</sup> e Telefônica do Brasil  *Holding*<sup>23</sup>. 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.

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 as 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 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 13<sup>a</sup> empresa privada do Rio Grande do Sul, terceiro maior grupo de comunicações no Brasil (100 maiores..., jul. 1998, p. 59).

### **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, p. 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

<sup>1</sup> Doutoranda no Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Culturas Contemporâneas da FACOM/UFBA.

- <sup>2</sup> Professor do Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Informação da FABICO/UFRGS.
- <sup>3</sup> 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>>
- <sup>4</sup> 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 (Rose, 1998).
- <sup>5</sup> Informações obtidas em: CATV – Industry Stats <<http://www.caTV.org/GIP/industrystats/>>
- <sup>6</sup> Informações obtidas em: IBOPE <<http://www.ibope.com.br/digital>> e <<http://www.cg.org.br/growth.htm>>
- <sup>7</sup> Informações obtidas em: Pay TV Survey <<http://www.payTV.com.br/pts>>
- <sup>8</sup> Fórum Nacional pela Democratização da Comunicação – FNDC – órgão não governamental que agrega diversas entidades sindicais como a Federação Nacional dos Jornalistas (Fenaj), a Federação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Rádio e Televisão (Fitert), a Associação Nacional de Entidades de Artistas e Técnicos de Diversões (Anert) e a Federação Brasileira de Teatro (FBT), além de comitês regionais onde há outras entidades filiadas. FNDC iniciou sua participação nas discussões da Lei do Cabo em 1991, 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.
- <sup>9</sup> 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 (1997).
- <sup>10</sup> A LGT foi aprovada na Câmara dos Deputados, no Senado e sancionada em menos de um mês.
- <sup>11</sup> 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.
- <sup>12</sup> A TV a cabo compreendia, em setembro de 1998, 68% do total dos assinantes de televisão por assinatura (PayTV-Survey, 1998 <http://www.paytv.com.br/pts>).
- <sup>13</sup> Esta consideração foi enviada pelo autor através de *email* e faz parte de um estudo inédito sobre **As novas comunicações brasileiras**.
- <sup>14</sup> Do total de 98 concessões de TV a cabo e licenças de MMDS existentes, apenas 88 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.
- <sup>15</sup> Informações fornecidas por Nelson Sirotsky em entrevista à revista *Imprensa* (jan. 1997).
- <sup>16</sup> Zaz <<http://www.zaz.com.br/publicidade>> Obtido em 05, set. 1998.
- <sup>17</sup> Para se chegar a este número foi feita uma busca no sistema de busca Cadê <<http://www.cade.com.br>>.
- <sup>18</sup> Fonte: CRT <<http://www.crt.net.br>> referente ao mês de setembro de 1998.
- <sup>19</sup> A empresa engloba os seguintes estados: Goiás, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondonia, Acre, Paraná, Santa Catarina e a região de Pelotas no interior do Rio Grande do Sul.
- <sup>20</sup> A BSE (BellSouth, 40,5%; Grupo Safra, 40,5%; O Estado de S. Paulo, 6%; Splice, 6%; e RBS, 7%) adquiriu, em agosto de 1996, a operação da área 10 - Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco e Alagoas – de telefonia celular na Banda B.
- <sup>21</sup> A BCP (BellSouth, 42,5%; Grupo Safra, 42,5%; O Estado de S. Paulo, 6%; Splice, 2%; e RBS, 7%) adquiriu, em julho de 1996, a operação da área 1 – São Paulo e região metropolitana – de telefonia celular na Banda B.
- <sup>22</sup> A Tele Brasil Sul (Telefônica Internacional, 67%; Portugal Telecom, 23%; Banco Bilbao Vizcaya, 7%; Iberdrola, 7%; e RBS, 6%) arrematou a Telesp no leilão do Sistema Telebrás em julho de 1998.
- <sup>23</sup> A Telefônica do Brasil Holding (Telefônica Internacional, 30%; RBS, 30%; Portugal Telecom, 23%; Iberdrola, 7%; e Banco Bilbao Vizcaya, 7%) comprou, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, 85% das ações com direito à voto da CRT e da CRT Celular em duas etapas: a primeira em dezembro de 1996 (35%) e a Segunda em julho de 1998 (50,12%).

## Referências Bibliográficas

- 100 MAIORES grupos/empresas privadas. **Amanhã**. Porto Alegre: Plural, n. 132, jul. 1998. p. 38-74.
- Análise Telecomunicações**. Telefónica mantém gestão na CRT. 30 jul. 1998. <<http://www.anatele.com.br>>
- 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. 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 a 128.
- 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.
- 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.
- 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>>
- GARNHAM, Nicholas. **Capitalism and communication, global culture and the economics of information**. Londres: Sage, 1990.
- \_\_\_\_\_. **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.
- \_\_\_\_\_. **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.
- HOBBSAWN, 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.
- \_\_\_\_\_. 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.
- 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.
- 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.
- \_\_\_\_\_. 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>>.
- 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.
- \_\_\_\_\_. **Às margens da estrada do futuro.** Comunicações, política e tecnologia. (livro em processo de revisão pelo autor). Brasília: 1996.
- RBS pediu concessões de canais em 91. **Folha de S. Paulo.** São Paulo: Folha da Manhã, 09 abr. 1995, p. 1-18.
- RBS vídeo transmite leilões via satélite. **Meio & Mensagem**, n. 626, 10 out. 1994. p 32.
- RICHERI, Giuseppe. **La transición de la televisión.** Barcelona: Paidós, 1994.
- \_\_\_\_\_. 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>>.
- 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>>.
- 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, Carlos Alberto de. RBS pretende rever acordo com Telefónica. **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>>.
- \_\_\_\_\_. Boletim eletrônico. n. 41. 18 nov. 1998. <<http://www.teletime.com.br>>.
- YANUZZI, Maria A. Algunos aspectos del neoconservadorismo político. In: **Revista la Línea de Sombra.** Rosário: Universidad Nacional de Rosario, n. 2, inv. 1992.