

JOÃO DAMASCENO MARTINS LADEIRA

FLUXOS DE IMAGENS: NET, TELMEX E O STREAMING NO BRASIL

FLUJO DE IMÁGENES:
NET, TELMEX Y EL STREAMING EN BRASIL

IMAGES FLUX:
NET, TELMEX AND STREAMING IN BRAZIL

Recebido em: 31 out. 2016

Aceito em: 19 fev. 2017

João Damasceno Martins Ladeira: Universidade do Vale do Rio dos Sinos (São Leopoldo-RS, Brasil) Doutor em sociologia (IUPERJ). Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências da Comunicação (Unisinos).

Contato: joamartinsladeira@gmail.com

ISSN (2236-8000)

RESUMO

O texto aborda a institucionalização do streaming em nosso país através de uma discussão sobre dois dos principais envolvidos com esta renovação do audiovisual: Telmex e Net. A partir do uso intenso de tecnologias da informação, estas imagens participam de processos complexos de transformação, nos quais o Brasil, como região semiperiférica, participa de maneira lateral. Aborda-se estes limites através de uma reconstituição arqueológica sobre as deficiências já inscritas na constituição do multicanal. O streaming retoma certa dificuldade de diversificação de conteúdo, experimentado também pela televisão segmentada. Contudo, estes obstáculos atualmente se mostram ainda mais intensos, frente à quantidade de investimento necessário e à complexidade técnica presente, em giros importantes de observar.

PALAVRAS-CHAVES: Indústria cultural. Tecnologias da informação e comunicação. Estudos de televisão. Arqueologia da mídia.

RESUMEN

El texto aborda la institucionalización del streaming en nuestro país a través de una discusión sobre dos de los principales envueltos con esta renovación del audiovisual: Telmex y Net. A partir del uso intenso de las tecnologías de información, estas imágenes participan de procesos complejos de transformación, en los cuales Brasil, una región semiperiférica participa de modo lateral. Aborda-se eses limites a través de una reconstitución arqueológica sobre las deficiencias inscritas na constitución del multicanal. El streaming retoma esta dificultad en la diversificación de contenido, experimentado también por la televisión segmentada. Todavía, estos obstáculos actualmente se muestran más intensos, frente a la cantidad de investimento necesario e a la complejidad técnica presente, en giros importantes de observar.

PALABRAS-CHAVES: Industria cultural. Tecnologías de la información e de la comunicación. Estudios de televisión. Arqueología de la media.

ABSTRACT

This text tackles the institutionalization of streaming in our country through a discussion about two of their most important characters involved with this audiovisual renewing: Net and Telmex. Through the intense use of information technologies, these images participate in a complex process of transformation, in which Brazil, as a semi-periphery, participates secondarily. These limits will be approached through an archaeological reconstitution about deficiencies already inscribed in the constitution of multichannel. The streaming resumes certain difficult in the diversification of content, experimented also in segmented television. However, these obstacles became nowadays much more intense, due to the amount of investment necessary and the technical complexity present, in turns important to observe.

KEYWORDS: Cultural industry. Information and communications technology. Televisions studies. Media archeology.

INTRODUÇÃO

Na produção acadêmica que versou sobre a televisão, parece difícil duvidar da atenção recebida pelo broadcast (MATTELART; MATTELART, 1999; SIMÕES; COSTA; KEHL, 1986; SINCLAIR, 1999). Curiosamente, a constituição da televisão a cabo e satélite recebeu apreciação menos intensa. Hoje, um contraponto se afirma na constituição do streaming, que volta a despertar interesse. Amplia-se a importância destas plataformas de vídeo, e, conseqüentemente, torna-se clara a conexão entre o multicanal e o on-line. Para além da produção do “conteúdo nativo”, introduzido depois de 2005 pelo YouTube, sistemas como o Netflix (após 2007) ou a Amazon (a partir de 2006), lidam com imagens que pouco se distinguem daquelas em circulação através do cabo. A busca por estratégias para migrá-las ganha corpo após a Time Warner afirmar a ideia de “*TV Everywhere*” em 2009 e da HBO dissociar em 2015 seu aplicativo das assinaturas progressas ao cabo.

Como já havia acontecido em outras ocasiões, o Brasil se depara com a contingência de lidar com esta transformação dentro de seus limites. Hoje, vê-se frente a dificuldades presentes desde a diversificação inscrita na televisão a cabo e satélite. No que diz respeito ao streaming, depara-se com circunstâncias ainda mais complexas. Decerto, a apropriação das dinâmicas caras ao multicanal manteve-se aqui sempre incompleta. À expansão na quantidade de conteúdo disponível, contrapôs-se uma significativa escassez de novos criadores, atrelada à notável concentração que a televisão segmentada guardou em relação ao maior produtor nacional de broadcast, a Globo (DUARTE, 1996; POSSEBON, 2009). Ao se repetir impedimentos semelhantes durante a expansão do streaming, observa-se mais uma vez a importância que este personagem retém. Centrado nos canais Globosat ou no material da própria rede de broadcast, ele busca concretizar à sua moda certa transposição, ainda que limitada.

A tarefa de compreender estes obstáculos inscritos no tempo obriga a recuar até o instante em que se iniciam os ensaios com a segmentação da imagem, a fim de demonstrar o peso do passado. A estes obstáculos, soma-se outro. Com a venda da Net para Telmex em 2004 (e de TVA para Telefónica em 2006), as estruturas para tráfego de informações se tornam propriedade de empreendimentos globais. A inexistência em nosso território de empreendimentos de tecnologias de informação capazes de participar na renovação da imagem havia transformado as teles nos únicos agentes aptos a influir numa mudança que se eximem de participar. Por um lado, estas aquisições permitem uma ampliação das redes de circulação até então travada devido a dificuldades de investimento. Por outro, desvinculam as operações de tráfego da influência pelo capital nacional. A burguesia brasileira assume seus limites como um personagem periférico, ainda que blindado a ponto de resguardar-se de seu desaparecimento.

Barreiras de uma indústria cultural subdesenvolvida em dificuldade para lidar com direções caras ao contemporâneo, as experiências de produtores nacionais brasileiros com a internet se centra em opções escassas. Retoma a conexão em torno do conteúdo disponível através da Globo, no elo que institui com a Telmex mediante a aquisição da Net. A principal força a conduzir o on-line se atrela à expectativa de manter as assinaturas

que tem alimentado o multicanal e – indício mais forte da conexão com o passado – também as receitas de publicidade caras ao broadcast. A dificuldade de encarar a sério a criação em larga escala de imagens voltadas ao streaming possui uma história. Decorre de investimentos gigantescos para adquirir conteúdo estrangeiro motivados por decisões equivocadas, ao invés de multiplicar imagens aptas a alimentar o excesso inscrito já no multicanal.

No streaming, repete-se esta incompreensão sobre as dinâmicas de poder em operação. Compreendê-la demanda uma descrição do envolvimento entre o multicanal e a imagem na internet. Para contribuir nesta tarefa, este artigo realiza a arqueologia de uma faceta pontual do streaming no Brasil, no intuito de explorar sua conexão com as deficiências da televisão segmentada. Par decisivo para o multicanal e também para o on-line, concentra-se sobre o elo entre Net e Globo. Investiga o desenvolvimento e negociação desta operação, em termos do seu legado para o on-line: Now, Globosat Play e Globo Play. Ao longo da década de 1990, conforme a Net se reveste da importância que a maior operação de televisão segmentada do Brasil dispõe, constrói dívidas que após certo momento a tornam inviável, viabilizando a apropriação por um operador de telecomunicações em franca expansão pela América Latina. Seu longo esforço de concentração constrói, como desfecho, aquilo que uma corporação global de telecomunicações administrará – recurso essencial para definir o streaming.

¹ Indica uma coordenação de criadores e de provedores de tráfego, visível nas propostas de Comcast, apresentada em 12/2009; de Verizon, em 08/2010; atreladas aos acervos específicos à HBO, introduzido em 02/2010; de Showtime, em 10/2010, dando início a uma ampla sequência de transposições de arquivos (LADEIRA, 2016, p. 86–93).

STREAMING E MULTICANAL: DIVERSIFICAÇÃO DE IMAGENS EM INTERPRETAÇÃO INTEGRADA

Plataformas de streaming se organizam em referência a certas dimensões mais amplas. Inserem-se como um entre outros pontos em pauta nas muitas dinâmicas envolvidas na expansão da internet. Encontra-se em meio às expectativas de redes sociais em se transformar nos pontos de convergência para a cultura; de mecanismos de buscas ampliam o fluxo de tráfego na rede; de dispositivos móveis ocuparem espaço como fração de estruturas globais de difusão; temas em relação aos quais se aproximam mais intensamente em certos momentos que em outros (AULETTA, 2010; CURTIN; HOLT; SANSON, 2014; MOROZOV, 2012; VOGELSTEIN, 2013).

Veja-se a direção que o audiovisual tem seguido no centro e a precariedade das experiências em curso no Brasil salta aos olhos. Lá, duas opções surgem claramente para operadores de infraestrutura, empreendimentos de tecnologias de informação e produtores de conteúdo. A primeira consiste em migrar as emissoras de multicanal para o streaming, recorrendo a um ambiente pautado por softwares, definindo a internet como um recurso fundamental para a imagem. A sua apropriação se torna não mais lateral, mas se associa a recursos digitais cuja institucionalização depende menos dos canais convencionais de cabo e mais de aplicativos para dispositivos móveis e televisores conectados. Indicam a decisão de aderir à rede, afirmando a presença, na internet, de material de todo tipo, seja dos canais Premium ou das emissoras básicas ao cabo¹.

A segunda se refere a plataformas de vídeo pautadas por parâmetros

para difusão de conteúdo específicos ao on-line, como métricas de público, recursos de publicidade e direitos de propriedade. Nesta dimensão, estende-se as experiências definidas pelo YouTube em direção a plataformas coordenadas por operações de telecomunicações – Verizon (go90) e Comcast (Watchable) – além de empreendimentos de tecnologias de informação – Amazon (Video Direct). São propostas distintas. O YouTube permite apresentar criadores para o público associando à imagem técnicas publicidade on-line introduzidas pelo Google e expandidas para o audiovisual (CUNNINGHAM; CRAIG; SILVER, 2016; VONDERAU, 2016). Contraponto a ele se torna a operação da Amazon, especialmente com o Video Direct: como um estúdio, busca direitos de distribuição exclusiva de conteúdos aptos a disputar premiações usufruindo, por exemplo, da respeitabilidade outorgada pela cultura (FORMO, 2016; LEONARD, 2016).

A imagem que circula no interior do on-line engloba eventos em relação aos quais uma região semiperiférica possui escassa influência. Decerto, não se trata do único território no qual se lida com eventos guiados menos pela expectativa em relação ao futuro e mais pelo temor em dissolver o passado, frente ao receio de abrir mão de certa arquitetura. Em meio a estas mudanças, o Brasil se vê diante de limites impostos pela complexidade tecnológica e pelo volume de investimentos indispensável para a criação de imagens na quantidade necessária. Encontra-se deslocado na confecção destas tecnologias; descobre-se lateral em termos de produção de conteúdo. Trajetória que não se mostra a exclusiva ao streaming, encontra-se presente para o audiovisual brasileiro de modo geral, com exceção dos poucos momentos em que o broadcast reverteu este cenário.

Em regiões diversas, o streaming se ordenou a partir de dinâmicas que, atravessando umas às outras, nunca descartaram a necessidade de manter pacotes de cabo e rendimentos proporcionados pelo multicanal. Porém, ao contrário do que ocorreu no centro, no Brasil a transição em curso não apenas parte do multicanal: mais importante, busca mantê-lo. Não apenas: retoma a confecção de material para o broadcast. Relevante se mostra a atenção às dinâmicas de agregação, instrumento que zela pelo resguardo das assinaturas. Traço percebido alhures, de indiscutível importância: aqui, com intensidade ímpar. Frente às dificuldades de se aderir às mudanças em curso, mudar para continuar o mesmo se torna uma das poucas opções frente à inevitável transformação. Marca da semiperiferia, estas barreiras, ao contrário do que ocorre no centro, não se dissolvem ao longo do tempo. Mantêm-se, mediante um investimento intenso de energia.

Contudo, mesmo frente a limites para o investimento em tecnologias de informação e de diversificação de material, não se deixa de perceber certa expansão. Ainda que no interior de obstáculos, parece inviável não participar desta diversificação. Porém, uma vez que televisão segmentada e streaming se imbricam de modo tão íntimo, não se mostra absurdo indicar as estruturas construídas a partir de 2010 como um desdobramento do cenário construído na década de 2000. Sem atentar às decisões tomadas durante a década de 1990, torna-se difícil compreender o que se passa nestes anos.

Para isso, mostra-se imperativo observar a trajetória da Net. É a agregação de usuários assegurada pela operadora ao longo dos anos 1990

que justifica a aquisição pela Telmex na década de 2000, transformando estas subjetividades não apenas no público para o cabo, mas, num desdobramento posterior, também em usuários para o streaming. Ao longo da década de 2010, conforme se migra a televisão segmentada para a internet, este público se torna nada menos que parte da expansão do streaming.

NET: CONSTITUIÇÃO E LIMITES

Projeto da Globo em multicanal, a Net decorre da associação com outro envolvido de longa data com o audiovisual – a RBS – e uma operação surgida no âmbito da segmentação do audiovisual, mas sem ímpeto de autonomia – a Multicanal. Estes grupos organizam um investimento motivado pela expectativa de expansão sistemática, na tentativa de garantir o aumento de usuários e a ampliação da estrutura técnica. Por sua vez, a Globosat, atividade de conteúdo do grupo de broadcast, provê prioritariamente o conteúdo nacional a trafegar nestes sistemas.

Instituídas ainda no século XX, três barreiras definem o desfecho da Net. A primeira consiste em contratos de elevado custo, voltados à compra de conteúdo internacional; a segunda, no investimento superdimensionado na expansão de infraestrutura; a terceira, na ausência de diversificação na criação de conteúdo inédito. As duas primeiras remetem a certa dificuldade em compreender claramente alguns dos imperativos em jogo na arquitetura para a renovação do audiovisual. A última se torna especialmente dramática: aponta para uma indefinição que passa ao largo da expansão da imagem em direção ao excesso que a caracteriza. Assumila demanda enfrentar riscos dos quais se exime – embora aceite arcar com outros, tão menos adequados.

A contradição mostra as suas consequências para a criação de conteúdo, distante desde já do excesso em curso já no multicanal. Entre as fragilidades que a década de 1990 inscreve no futuro, lugar privilegiado se concede aos contratos em dólar travados pela Net em suas tentativas de expansão. Destes, dramáticos se tornam os gastos para a aquisição de conteúdo, valores que se mostram insustentáveis após a crise do dólar de 1999. Os acertos terão consequência graves: a obrigação de com eles lidar termina por conduzir à venda da Net.

Frente à necessidade de lidar com a escassez as outorgas, recursos indispensáveis para dar início às operações de televisão segmentada, a atuação da Net na distribuição de audiovisual segmentado durante a primeira metade de década de 1990 depende da conexão com diversos operadores regionais. Neste desenho, distingue-se uma intensa fragmentação de propriedade para as operações em infraestrutura. Para a Globo, este envolvimento com a segmentação da imagem se vê atravessada pela decisão de, através da Globosat, diferenciar após 1993 a sua atenção entre a sua estrutura para a criação de conteúdo e para a sua difusão. Esta escolha em atentar a conteúdo afirma uma decisão natural para um produtor de grande porte durante um processo de expansão do audiovisual, investindo em infraestrutura apenas como um meio de assegurar a difusão de imagem.

Entre os associados da Net, a Multicanal decorre do investimento por

um empresário anteriormente associado com a Companhia de Mineração do Amapá. Estrutura-se a partir da compra de uma operação detentora da outorga para cabo no Rio de Janeiro, a RPC, de propriedade de um empresário de rádio. Permite-se, assim, organizar a Net Rio em 1992. O primeiro proprietário mantém 25% do empreendimento até 1995, quando negocia esta fração por um valor estimado em US\$ 25 milhões, motivado por sua carência de recursos para investimento. Posteriormente, a Multicanal passa a atuar em São Paulo e no Mato Grosso do Sul, assegurando uma concessão em cada uma das localidades. Prossegue com aquisições posteriores em Goiás, Paraná e Rio Grande do Sul.

O envolvimento da RBS com o multicanal se orienta segundo planos de longa data, consequência da atenção prolongada à televisão a cabo na Argentina. Motivada pela penetração do audiovisual segmentado neste outro país, durante a distribuição inicial de outorgas obtém 16 concessões: 12 no Rio Grande do Sul e quatro em Santa Catarina. Na previsível trajetória de concentração que se segue, adquire outras 11 concessões então distribuídas no Rio Grande do Sul. Esta outra parcela do total de 23 outorgas disponíveis naquele Estado se encontrava sob controle de uma família com atividades do setor metalúrgico e de empresários menores, que terminam por negociar suas licenças com este capitalista de maior porte, o qual, por sua vez, associa-se posteriormente a Multicanal e RBS.

Importante se torna a atividade na cidade de São Paulo. Ali, distribuem-se quatro licenças. Aquilo que viria a se tornar a Net São Paulo depende da compra por RBS e Globo de outra atividade, a Cabodinâmica, detentora da outorga para a atividade. Outra concessão disponível seria adquirida pela Net Brasil. A terceira se refere àquela controlada pela Multicanal. A detentora da quarta, Comercial Cabo, termina adquirida pela Abril. Na região, Net e Multicanal vão se complementar em termos da construção de estruturas de cabo para os bairros que se propõem a atender. Neste contexto, dividem os esforços de consolidação, repartindo os investimentos necessários em estrutura física. Em Brasília, apenas uma empresa possuía a outorga para a operação, a Cabo Total, propriedade de Roger Karman, anteriormente envolvido com a Abril, mas que atuava como franquia da Net.

Em 1995, estimava-se que, entre os 70 empreendimentos em atuação que exploravam a televisão segmentada, 42 ligavam-se à Net. Na mesma ocasião, 11 operações possuíam associação com a Abril, entre as quais, dez delas localizadas no Estado de São Paulo. A ausência de regulamentação nos processos de aquisição torna possível qualquer tipo de associação, tornando viável arranjos idiossincráticos de participação acionário. A Net resulta de um emaranhado de divisões acionárias difícil de identificar: a DR Multicanal reparte-se entre Multicanal (50%) e DR Globo (50%); esta mesma DR Globo era controlada pela Globo Cabo (40%) (“4 grupos dominam TV por assinatura”, 1994; LOBATO, 1994, 1995a, 1995b; LOBATO et al., 1995).

A CRISE DE 1999

Essencial para compreender a venda da Net se mostram as dívidas que, constituídas após um processo prévio de expansão, tornam a atividade

insustentável. Atrrelada a decisões que marcam o Brasil antes da crise de 1999, constrói débitos em dólar, cuja necessidade de solucionar motiva a transformação abrupta no empreendimento. O uso de moeda estrangeira decorre da ausência de recursos próprios e de crédito a juros baixos e a longo prazo no país. O projeto de expansão, junto à necessidade de lidar com custos elevados para a aquisição de conteúdo, também em dólar, compromete a própria operação. Estas dívidas se referem a Globopar, que se distingue da propriedade dos jornais impressos e das operações de broadcast, reunindo os investimentos em televisão segmentada.

Em circunstâncias encadeadas, a negociação de 2004 e estes débitos contraídos em outra moeda ocorrem num instante de investimento, em circunstância que tornam difícil sustentar estes gastos. Um esforço de concentração envolve a aquisição da Multicanal em 12/1997. Em 04/2000, negocia-se com a RBS a compra da Net Sul, em troca de 22,5% das ações de Net, avaliadas em US\$ 900 milhões devido à valorização obtida devido à negociação na Nasdaq durante o último ano. Em 03/2000, a Net assegura, por US\$ 35 milhões, o controle da Unicabo, operadora em atividade no interior de São Paulo.

A busca por investimento se desdobra na participação acionária por parte de Microsoft, BNDES e Bradesco. Já em 03/1995, a Globo havia captado US\$ 85 milhões através da emissão de títulos nos EUA e na Europa, com interesse específico em recursos de cabo. Em 04/1995, obtém um empréstimo de US\$ 125 milhões junto ao International Finance Corporation (IFC). A sobreposição de tarefas – a produção de conteúdo através da Globosat e sua difusão pela Net – prossegue com a expansão da operadora entre 1999 e 2000, investimentos cujo desdobramento, associado a outros, agravam-se durante a crise do dólar de 1999 (LOBATO et al., 1995; POSSEBON, 2009, p. 118, 133, 164, 176–7).

O cenário para o Real, que desde 1999 já variava livremente, agrava-se após 2001 devido à crise energética. Neste ano, supunha-se que a dívida da Globopar chegasse a US\$ 1,7 bilhão. Este se torna o contexto no qual, em 03/2002, tem início os planos de reestruturação para a Net. Durante o anúncio sobre a reorganização de sua dívida, identifica-se um débito de R\$ 1,5 bilhão, 50% em dólares. Em relação a este valor total, R\$ 550 milhões venciam ainda em 2002. Investimentos específicos dos sócios tentam sanar pontualmente estes valores. Entre 2001 e 2002, a Globo realiza inversões de R\$ 540 milhões; em relação aos quais R\$ 305 milhões se desembolsa em 2001 e R\$ 235 milhões, a partir de 2002.

Entre os demais sócios, o Bradesco disponibiliza R\$ 95 milhões; a RBS, R\$ 56 milhões. Numa proposta apresentada em 10/2002, o BNDES passa a dispor de 22,1% da Net, tornando-se o segundo maior acionista da operação. Até então, o banco possuía uma participação de 7,2% na operadora. O seu investimento total na Net, de R\$ 361 milhões, dividia-se da seguinte forma: R\$ 69 em empréstimo; R\$ 125 milhões em debêntures; R\$ 167 milhões como acionista. Em 2002, a ampliação da participação envolve um gasto de R\$ 156 milhões, que se desdobra de duas formas: um investimento de R\$ 39 milhões em dinheiro e o compromisso para a compra de papéis que não se conseguisse vender numa oferta pública ainda por realizar, até R\$ 117 milhões. Na ocasião, o BNDES realiza a conversão dos R\$ 125 milhões em debêntures anteriormente contratados.

A Globo passaria a possuir 46,1% da Net. O acordo travado durante a expansão do BNDES na operadora previa a renegociação de dívidas a vencer em 2003 e a substituição de débitos em moeda estrangeira por Real. Por permitir a emissão de debêntures, a expectativa sobre a reorganização implicava a adesão a normas de governança corporativa adequadas aos padrões da Bovespa, difíceis de seguir por um empreendimento familiar com um controle decisório centralizado. Para o banco, questão específica se torna o papel duplo desempenhado pela Globo. A importância da Globosat e a forma patrimonial de gerenciamento sobre a Net se torna preocupação durante um novo acordo entre os sócios.

Em 07/2002, ao se finalizar este acerto, seus termos obrigam a tornar acessíveis os contratos com as programadoras afiliadas à Net, que passam a demandar o aceite de BNDES e Bradesco. A incapacidade da Net em renegociar suas dívidas em moeda estrangeira seria criticado por um relatório do TCU de 03/2004, que indica termos do acordo descumpridos pela operadora. O relatório aponta que, mesmo depois de todos estes investimentos, a empresa ainda se encontrava em situação delicada. O documento exigia que o banco não realizasse novas operações na Net. Associada à desvalorização crescente do Real, todo este cenário conduz à decisão de encarar o pagamento das dívidas da Globopar em 11/2002 e da Net em 12/2002. Em circunstâncias difíceis de imaginar para qualquer empreendimento econômico racional, a crise ainda se arrastaria por quase dois anos (LOBATO, 2004; POSSEBON, 2009, p. 183–188; TCU, 2004).

NEGOCIAÇÃO PARA VENDA: 2004

Este cenário encontra uma solução apenas em 06/2004, ao se lidar, numa única ocasião, tanto com a renegociação decisiva da dívida da Net quanto com a definição dos termos de venda para a Telmex. Como forma de solucionar a crise da operadora, associa-se um ato ao outro, em obrigações assumidas por todas as partes – proprietário, comprador e credores. Negociar a dívida significa rever um conjunto variado de títulos, que, mesmo após o ciclo de operações já descrito, chegavam ainda a um total de R\$ 1,4 bilhão, 46% dos quais em contratos com instituições financeiras. Englobava negociações que se estendiam a valores contratados por Multicanal e Net Sul antes de sua incorporação.

A negociação final surge como um acordo cuja adesão impede os credores de realizar outras cobranças ou de aplicar multas contratuais, que concordam em perdoar. A despeito da variabilidade de dívidas, oferece-se duas propostas. A primeira opção envolve a adesão a mecanismos usuais do mercado para lidar com débitos, prevendo a sua troca por outras dívidas, amortizadas ao longo dos anos. Contudo, se poderia enquadrar nestes termos até 60% dos valores em negociação – ou seja, R\$ 840 milhões. Instrumento essencial nesta reorganização consiste na emissão de 1,8 bilhão de ONs e PNs pela Net. Os 40% restante se deveria converter nestas ações então emitidas, referindo-se a R\$ 560 milhões obrigados a se tornar estes papéis. Por contrato, estas ações obrigam a um valor mínimo de R\$ 0,35, embora, no dia da assinatura do acordo, se encontravam cotadas a R\$ 0,88. Na mesma ocasião, firma-se a obrigação por parte da Telmex em adquirir posteriormente estes papéis.

Naquele momento, acorda-se para depois do fim das negociações em torno dos débitos uma oferta na qual a corporação mexicana se torna o comprador preferencial de tais ações, definindo a venda da Net para a Telmex. Em resumo, a Globo transforma parte de sua dívida em ações, transfere estes papéis para os credores e, ao mesmo tempo, define o compromisso da operação de telecomunicações em posteriormente adquiri-los, o que não poderia ocorrer antes da negociação dos débitos ainda por se encerrar. Para esta troca posterior de papéis, acerta-se que, frente a uma possível desvalorização posterior, não se pagaria uma cifra inferior a R\$ 0,35 por ação. Caso o seu preço se mostrasse superior a R\$ 0,35, se utilizaria 80% do valor excedente para o pagamento da dívida, nos termos dos títulos contratados em 06/2004. Uma segunda possibilidade consiste em oferecer aos credores a permuta do total das dívidas por ações, sem emissão de outros débitos ou cobrança de juros.

Na expectativa de maior transparência nas decisões, os termos deste acordo envolvem a adoção de regras de governança para a operadora de televisão segmentada. Prevê-se a possibilidade dos detentores destes papéis negociarem ações entre si, tornando viável que os acionistas hábeis em reunir mais de 3,5% de ONs de Net participem do conselho votante, embora se resguarde a decisão sobre certas questões específicas à concordância da Globo e dos outros sócios da Net: BNDES e Bradesco. Todavia, os termos deixam claro que o destino da corporação se tornaria a Telmex. Moeda responsável por saldar as dívidas, as ações da Net adquirem sentido através da expectativa de se transformar, em algum momento, num objeto adquirido pela Telmex. Afinal, a prerrogativa da corporação mexicana em adquirir no futuro as ações emitidas no âmbito da renegociação trava a chance de disputas pelo controle.

Na assinatura do acordo, estes diversos cenários tornam difícil precisar o valor desembolsado pela Telmex, estipulado entre US\$ 250 e US\$ 370 milhões. Percebe-se o interesse pela busca de uma solução para os débitos na velocidade com que os credores aderem à proposta: após a sua apresentação, 70% dos envolvidos tomam parte no acerto. Uma vez que a operação dependia da adesão de pelo menos 95% dos envolvidos, insere-se outra cláusula no compromisso selado: como instrumento para garantir o acesso da corporação mexicana à participação na Net, resguarda-se uma alternativa que consiste na chance da Globo vender até 34% do capital total da operadora por US\$ 130 milhões. Valor significativamente inferior ao que se pretendia obter, assemelhava-se a certa proposta negociada anteriormente com Telefónica e Portugal Telecom. Em 03/2005, quando a negociação da dívida se encerra, conta-se com a adesão de 98% dos envolvidos.

No intervalo que se estende por meses até a assinatura dos termos para a sociedade entre os novos proprietários da Net, tal reorganização envolve a troca de ações controladas pelos antigos sócios. Em 07/2004, o Bradesco anuncia a permuta de 6,4% de ONs da Net, numa transação que equivale a R\$ 15,6 milhões, finalizada em 08/2004. Em 09/2004, o BNDES recebe, pelos seus 7,6% de ONs, um valor que corresponde a R\$ 54 milhões. Em 02/2005, a Telmex adquire esta porcentagem anteriormente controlada pelo BNDES, dando início à sua participação na Net.

Para este montante de investimentos, a Telmex recorre a empréstimos

de US\$ 2,4 bilhões. Utilizado não apenas a fim de adquirir a Net, mas também para a compra da Embratel (por US\$ 400 milhões), divide-se em duas operações: a primeira, de US\$ 1,5 bilhão; a segunda, de US\$ 900 milhões, realizadas pela corporação mexicana junto a 22 instituições financeiras, com prazo de vencimento de cinco anos. Ao mesmo tempo, utiliza-se este valor para arcar com dívidas contraídas pela Embratel no valor de R\$ 4 bilhões, dos quais R\$ 1,1 bilhão vencem até 07/2005 (COTTA, 2004; COTTA; ROLLI, 2004; NET, 2004a, 2004b; RIPARDO, 2004, 2005).

Finaliza-se a aquisição em 03/2005. Restrições ainda em vigor obrigam a Globo a manter o papel de majoritário. A compra envolve a criação de GB Participações, instrumento para concentrar o poder decisório da Telmex sobre a Net. Reparte-se as ONs de Net entre GB Participações (51%); Globo (10,4%) e Telmex (38%). Na divisão do capital total, Globo dispõe de 9,6%; Telmex, de 19,6%. Divide-se as ONs de GB Participações dividem entre Telmex, 49%; e Globo, 51%. No acordo, prevê-se a possibilidade da Telmex adquirir mais 2% das ONs de GB Participações ao se eliminar as barreiras para o capital estrangeiro impostas na Lei do Cabo de 1995. Como se espera de um empreendimento criado apenas para lidar com o controle, Telmex dispõe de 100% das PNs de GB Participações. A compra da Net termina por custar a Telmex US\$ 318 milhões, a partir de ações emitidas pela Globo no valor de US\$ 638 milhões, subscritas à corporação mexicana (LOBATO, 2005; “Telmex amplia sua participação na Net Serviços”, 2005).

A GLOBO E O STREAMING NO BRASIL

A narrativa que se segue indica uma intensa frustração. Decerto, a conexão constituída em 2005 se desdobra posteriormente durante a afirmação do streaming. Porém, no lugar de projetos aptos a seguir o passo da ampla diversificação visível mundo afora, percebe-se a concentração da corporação de telecomunicações e do produtor de conteúdo mais em resguardar traços caros ao multicanal, e até mesmo ao broadcast. As experiências com o on-line por parte de Net e Globosat se referem respectivamente a Now e Muu; as da Globo, com o acervo da emissora através do Globo Play.

As comparações entre Now e Muu permitem perceber as dimensões que introduzem para a exploração da imagem. Concentrada desde a primeira hora na internet, a opção da Globosat consiste num instrumento para o acesso ao acervo deste criador. Enquanto isso, o Now opera no âmbito de estratégias mais antigas de vídeo por demanda, já ensaiadas pela televisão segmentada em outras ocasiões. No entendimento dos envolvidos, concentra-se mais na expectativa de negociar o acesso a conteúdo mais recente, e menos em lidar com acervos de imagens (JIMENEZ, 2011). O Now não se distingue de tentativas conduzidas em circunstâncias distintas por sistemas de cabo visando a transpor o audiovisual para a internet. Na direção que aponta, não se cogita lidar com os procedimentos introduzidos pelas plataformas alternativas de streaming.

Num momento inicial, o Now se restringe aos assinantes da Net, disponibilizando os seus arquivos a partir do pagamento de valores para o aluguel de conteúdo título a título. Inicia suas operações em 04/2011, restrito a certas regiões da cidade de São Paulo, com expansão, naquele mesmo

ano, a trechos pontuais de Brasília, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, em frações destes territórios nos quais o operador então contava com difusão digital. Associa-se à internet muito posteriormente, adequando-se a browsers em 08/2014. Na ocasião, anuncia a expectativa de lançamento de aplicativos (BARBOSA, 2011a; CORDEIRO, 2014; MACHADO, 2011; POSSEBON, 2011).

Atenção clara às lógicas que perpassam a internet se mostra presente de modo mais significativo na opção adotada com a estreia de Muu em 08/2011, (renomeado para Globosat Play em 05/2014). Naquele momento, consiste no repertório dos canais da operadora – GNT, Multishow, SporTV, Telecine e Canal Brasil – sem deixar de zelar pela manutenção das assinaturas para televisão segmentada. A este lançamento, concentrado em browsers e na web, segue-se a publicação de aplicativos para a Apple em 09/2011 e para o Android em 01/2012.

Como se deveria esperar frente ao relacionamento anteriormente descrito, atrela-se o Muu inicialmente à Net, adaptando-o progressivamente a outros serviços. Em 10/2011, volta-se a um operador local, Videomar Rede Nordeste (Net Fortaleza); em 04/2012, para Algar; em 03/2013, para GVT; em 03/2014, para Oi e Sky; em 06/2014, para Vivo; em 03/2015, para Claro TV (“Claro hdtv dá acesso ao Globosat Play”, 2015, “Globosat cria aplicativos do Muu para iPad e iPhone”, 2011, “Globosat reformula estratégia de TV everywhere”, 2014, “Muu fecha acordo com a GVT”, 2013, “Muu ganha aplicativo para Android”, 2012, “Oi TV terá 43 canais da Globo HD a partir de abril”, 2014, “Serviço de vídeo online Muu chega aos assinantes da CTBC TV”, 2012, “Vivo TV passa a oferecer o Globosat Play”, 2014; CORDEIRO, 2011)

Expandir o conteúdo disponível implica a elaboração de serviços específicos, lidando com a tendência à diversificação aí inscrita. Para isso, retoma-se o material já previamente disponível, migrando-o para a internet conforme se confia na sua reapresentação. Algumas destas plataformas versam com a difusão gratuita do conteúdo de pacotes multicanal. A segmentação se inicia com a estreia de +Premiere, em 07/2012; de Telecine Play, em 08/2012; +Combate, em 12/2013. Outros casos demandam a cobrança de taxas, experiência iniciada em 04/2012 com o Philos, projeto voltado a documentários, a partir de cobranças no valor de R\$ 15; prosseguindo em 05/2013 com o anúncio do BIS+, com cobranças de R\$ 13 por conteúdo voltado à música (BARBOSA, 2011b, 2013; CORDEIRO, 2013a, 2013b; FREDERICO, 2012; LAUTERJUNG, 2012).

Em 10/2015, apresenta-se o Globo Play, voltado à difusão de conteúdo da emissora, e não dos canais segmentados. Espera difundir o material das diversas afiliadas locais, embora conte na estreia apenas com os Estados de Rio de Janeiro e São Paulo. Amplia-se em 07/2016 para Minas Gerais e Distrito Federal, com o anúncio, em 11/2016, de englobar também Pernambuco. Conta com um acervo gratuito, mas obriga a assinaturas como estratégia para expor uma parcela significativa de audiovisual, disponível para os assinantes da Globo.com, e não da Globosat. Após 07/2016, dá início à difusão em 4K. Flerta com a difusão de estreias antecipadas em streaming de conteúdo posteriormente disponível em broadcast. Lida com a tentativa de angariar assinantes a partir desta alternativa, introduzindo desdobramentos posteriores de certas novelas para o on-line (“Globo

lança serviço OTT com transmissão ao vivo”, 2015, “Globo Play lança simulcasting em Minas e DF”, 2016; SÁ, 2016).

CONCLUSÃO

Não se mostram escassas as declarações da Globosat sobre a impossibilidade de aplicar aqui os padrões de desagregação que guiam o streaming no centro (LAUTERJUNG, 2016). Sua ansiedade contém algo de plausível. Ontem e hoje, radicalizar a diversificação de conteúdo consiste em tarefa difícil. Frente às restrições presenciadas para a expansão do audiovisual, esta renovação de agora se torna complexa. Como se infere da trajetória da Net, os gastos com a sua ampliação terminaram por se mostrar frustrantes. Em grande parte, porque equivocados – mas, ainda assim, suficientes para inviabilizar outros investimentos em larga escala.

Contudo, absurdo se torna aceitar como extravagância qualquer tentativa de se apropriar destas modificações em termos que não se restrinjam à defesa da televisão convencional quando ela não mais se aplica. A consolidação do streaming no Brasil ocorre frente a um intenso temor das dificuldades de levar adiante este esforço. Como os percalços anteriormente descritos permitem perceber, esta previsão guarda algo de compreensível. Afinal, estes investimentos se desdobraram num conjunto significativo de dívidas, difíceis de motivar novas aventuras.

Este não se mostra como o único impedimento em curso, todavia. Outra repetição surge no horizonte. Como em outras ocasiões, decisão relevante agora se torna preservar dimensões herdadas. Neste histórico, surge apenas uma exceção: o período relativo aos anos 1970, parte de um projeto de modernização pelo alto no qual a televisão – a Globo, em específico – tomou parte de forma ativa (ORTIZ, 1988). Dissociado de um projeto externo que não existe, parece improvável que este empreendimento venha a demonstrar em isolado a autonomia para conduzir qualquer processo de mudança.

Difícilmente se vai assistir qualquer atenção a iniciativas que perturbem os rendimentos atrelados a broadcast ou multicanal. Uma opção se tornaria buscar outras formas de rendimento através da exploração da publicidade on-line ou pela produção de audiovisual exclusivo a aplicativos. As tentativas incautas adotadas pela televisão segmentada em suas desventuras pregressas se tornam essenciais para definir os percalços futuros do streaming. Seguindo a trajetória das últimas duas décadas, a posição historicamente conquistada em relação à televisão surge como mais atraente que qualquer risco, tão indispensável quanto improvável.

REFERÊNCIAS

4 grupos dominam TV por assinatura. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 27 jun. 1994.

AULETTA, Ken. **Googled**. New York: Penguin, 2010.

BARBOSA, Ana Carolina. Net lança VOD em São Paulo neste mês. **Teletime**, São Paulo, 14 abr. 2011a.

BARBOSA, ANA CAROLINA. PremiereFC.com deve ser comercializado em janeiro. **Teletime**, São Paulo, 10 ago. 2011b.

BARBOSA, Ana Carolina. Serviço de vídeo sob demanda da Globosat PhilosTV será lançado na GVT e na Oi TV. **Teletime**, São Paulo, 4 abr. 2013.

Claro hdtv dá acesso ao Globosat Play. **Teletime**, São Paulo, 20 mar. 2015.

CORDEIRO, Letícia. Combate lança streaming de lutas ao vivo. **Teletime**, São Paulo, 16 dez. 2013a.

CORDEIRO, Letícia. Globosat lança o +BIS, canal de shows on-demand. **Teletime**, São Paulo, 17 maio 2013b.

CORDEIRO, Letícia. Net Fortaleza fecha com Globosat e lançará Muu em novembro. **Teletime**, São Paulo, 24 out. 2011.

CORDEIRO, Letícia. Net Now agora pode ser acessado pela Internet. **Teletime**, São Paulo, 5 ago. 2014.

COTTA, Elaine. Telmex faz dívida de US\$ 2,5 bi para honrar compromissos na AL. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 16 jul. 2004.

COTTA, Elaine; ROLLI, Claudia. Telmex comprará parte da Net e já pensa no controle. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 29 jun. 2004.

CUNNINGHAM, Stuart; CRAIG, David; SILVER, Jon. YouTube, multichannel networks and the accelerated evolution of the new screen ecology. **Convergence**, Nova York, v. 22, n. 4, p. 376–391, 2016.

CURTIN, Michael; HOLT, Jennifer; SANSON, Kevin (Org.). **Distribution Revolution**. Oakland, California: University of California Press, 2014.

DUARTE, Luiz Guilherme. **É Pagar Para Ver**. São Paulo: Summus Editorial, 1996.

FORMO, BRIAN. How Amazon Is Operating Like a 1970s Studio. **Recode**, Nova York, 21 dez. 2016.

FREDERICO, Daniele. Globosat lança canal de VOD por assinatura. **Teletime**, São Paulo, 12 abr. 2012.

Globo lança serviço OTT com transmissão ao vivo. **Tela Viva**, São Paulo, 26 out. 2015.

Globo Play lança simulcasting em Minas e DF. **Tela Viva**, São Paulo, 7 nov. 2016.

Globosat cria aplicativos do Muu para iPad e iPhone. **Tela Viva**, São Paulo, 26 set. 2011.

Globosat reformula estratégia de TV everywhere. **Teletime**, São Paulo, 14 maio 2014.

JIMENEZ, Keila. Globosat testa serviço on-demand de seu acervo. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 28 jun. 2011.

LADEIRA, João Martins. **Imitação do Excesso: Televisão, Streaming e o Brasil**. Rio de Janeiro: Folio Digital, 2016.

LAUTERJUNG, Fernando. Para Globosat, oferta não-linear não pode ser excludente da TV paga. **Teletime**, São Paulo, 1 jul. 2016.

LAUTERJUNG, FERNANDO. Telecine anuncia sua plataforma de TV everywhere. **Teletime**, São Paulo, 25 jul. 2012.

LEONARD, TJ. Amazon vs. YouTube: Why the content creator is the ultimate winner. **Recode**, 9 jun. 2016.

LOBATO, Elvira. Empresas disputam TV a cabo em Brasília. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 17 jun. 1994.

LOBATO, Elvira. Faroeste marcou o início da TV a cabo no Brasil. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 10 set. 1995a.

LOBATO, Elvira et al. Globo domina mercado e caminha para monopólio na exploração de TV a cabo. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 9 abr. 1995.

LOBATO, Elvira. Motta é acusado de favorecer empresas. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 19 dez. 1995b.

LOBATO, Elvira. TCU critica BNDES por investir na Net. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 24 mar. 2004.

LOBATO, Elvira. Telmex e Globo fecham acordo sobre Net. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 23 mar. 2005.

MACHADO, Daniel. Para presidente da Net, Muu representa início da casa conectada. **Teletime**, São Paulo, 9 ago. 2011.

MATTELART, Armand; MATTELART, Michéle. **O carnaval das imagens**. São Paulo: Brasiliense, 1999.

MOROZOV, Evgeny. **The Net Delusion**. Nova York: PublicAffairs, 2012.

Muu fecha acordo com a GVT. **Teletime**, São Paulo, 19 mar. 2013.

Muu ganha aplicativo para Android. **Tela Viva**, São Paulo, 2 jan. 2012.

NET. **BNDESpar e Globopar Anunciam Transferência de Ações**. São Paulo: Net, 29 set. 2004a.

NET. **Fato relevante**. São Paulo: Net, 27 jun. 2004b.

Oi TV terá 43 canais da Globo HD a partir de abril. **Teletime**, São Paulo, 26 mar. 2014.

ORTIZ, Renato. **A moderna tradição brasileira**. São Paulo: Brasiliense, 1988.

POSSEBON, Samuel. Net pretende expandir serviços de VOD em 2012 para outras cidades e para além da casa do usuário. **Teletime**, São Paulo, 5 jul. 2011.

POSSEBON, Samuel. **TV por assinatura**. São Paulo: ABTA, 2009.

RIPARDO, Sérgio. Bradesco sai do controle da Net e transfere ações para Globopar. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 17 ago. 2004.

RIPARDO, Sérgio. Net conclui renegociação de dívida e abre espaço para Telmex. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 18 mar. 2005.

SÁ, Nelson De. Globo amplia aposta em vídeo via internet com mais séries “digital first”. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 9 nov. 2016.

Serviço de vídeo online Muu chega aos assinantes da CTBC TV. **Teletime**, São Paulo, 12 abr. 2012.

SIMÕES, Inimá Ferreira; COSTA, Alcir Henrique Da; KEHL, Maria Rita. **Um país no ar**. São Paulo: Brasiliense, 1986.

SINCLAIR, John. **Latin American Television**. New York: Oxford University Press, 1999.

TCU. **AC-0183-06/04-P, Processo: 005.877/2002-9**. Brasília: Tribunal de Contas da União, 3 mar. 2004.

Telmex amplia sua participação na Net Serviços. **Teletime**, São Paulo, 22 mar. 2005.

Vivo TV passa a oferecer o Globosat Play. **Teletime**, São Paulo, 6 jun. 2014.

VOGELSTEIN, Fred. **Dogfight**. New York: Sarah Crichton Books, 2013.

VONDERAU, Patrick. The video bubble: Multichannel networks and the transformation of YouTube. **Convergence**, Nova York, v. 22, n. 4, p. 361–375, 2016.