

AUDIÊNCIA DO DIA 09/08/2007

João Carlos Saad
Presidente da Band.

(Transcrição *Ipsis Verbis*)

Não identificado – Mais uma audiência pública sobre o tema convergência. Tamos iniciando hoje um pouco mais tarde porque a nossa sessão terminou exatamente uma hora da tarde, aliás, uma e meia da tarde. Como sempre, essa audiência tá sendo transmitida pela Internet, vai ser gravada, portanto, ficará no *site* do Cade à disposição. Lembrou, também, que os resultados dessa audiência serão, posteriormente, consolidados num relatório no meu gabinete e será divulgado. Hoje, a apresentação será feita pelo João Saiade, da Bandeirantes, que em cima dos temas convergência (fala ininteligível) dos casos anteriores. Senhor Trajão, por favor.

João Saad – Boa tarde a todos. É uma honra tá aqui nesse órgão tão vital e tão fundamental para que tenhamos um Brasil forte, um Brasil diversificado, um Brasil multicultural e não na mão de uma ou duas pessoas. Então, acho que esse órgão é de fundamental importância para todos os brasileiros. Eu vou começar com uma apresentação simples do grupo. Depois eu queria fazer alguns comentários das apresentações anteriores e depois vamos voltar pra essas perguntas, se vocês quiserem a gente abre o debate. Por favor, pode rodar lá. Nossa empresa tem 70 anos de idade, ela é uma empresa genuinamente brasileira, começou familiar, apesar de ser absolutamente profissionalizada na sua gestão. Começa sua história, começa sua saga em 37, depois com a família Machado de Carvalho, (fala ininteligível) com alguns fundadores, depois com a família Machado de Carvalho, os antigos donos da TV Record. O meu avô comprou essa emissora e depois passou pra meu pai, que era seu genro, e ele, com essa pequena emissora que era fraquinha ali em São Paulo, ele reequipou, aumentou de potência, começou a crescer, começou a expandir, começa a formar uma rede, foi pra primeiro lugar, foi buscar uma televisão, enfim, daí começou a formação do que hoje é o Grupo Bandeirantes de Comunicação. Pode rodar. Esses são lançamentos que nós tivemos, aqui em 1967, onde inauguramos a nossa televisão, tivemos, depois tivemos um incêndio muito grande que realmente atrapalhou em quase uma década a vida da Bandeirantes, que as nossas instalações foram completamente destruídas ali. 72, fizemos transmissões em a cores, em 76, com Minas Gerais, com a Bandeirantes de Minas Gerais, antiga TV Vila Rica, começa a formação da rede Bandeirantes. 1977, a Band FM é lançada, 1980, o Jornal Primeira Mão é lançado também em São Paulo. 1982, satélite, nós já tínhamos, naquele momento, um problema de expansão, a Embratel tinha dois canais e dois dutos de expansão e a Bandeirantes não tinha como sair de algumas cidades do Sudoeste. Então, nós precisávamos de um satélite para chegar no País todo, e com isso nós fomos a primeira empresa comercial, privada a operar em satélite 24 horas por dia. 96, lançamos a nossa torre, que ainda até hoje é a maior torre que tem aqui na América do Sul. 1996, lançamos o 21. 98 é início da TV Cidade, que é o coração de cabo. (fala ininteligível) 2003, Band Esporte. 2005, o Rádio Nativa. 2005, o canal terra viva, que é um canal de agro *business*. 2007, lançamento da Rádio Trânsito, que é a primeira rádio que trata de trânsito em São Paulo e pelo que a gente andou pesquisando, não tem isso no mundo, o que não é uma boa notícia, mostra que a gente tem um trânsito muito ruim mesmo. E a rádio é um sucesso e o nosso último lançamento é Jornal Metro, que é um jornal de distribuição gratuita, que, aliás, devia ser objeto do Cade aqui também, porque todas as agências de notícias nacionais foram fechadas a nós, todas as agências de forte nacionais foram fechadas a nós, ali naquele lançamento e continuam fechadas. Você vê que esse povo que choraminga aí, que precisam ser protegidos, eles bloqueiam (fala ininteligível), tivesse uma estrutura forte de informação e de captação de informação, não seria possível lançar esse jornal e se não tivéssemos encontrado uma gráfica que aceitou rodar esse jornal, porque tem um sócio internacional, esse sócio internacional obrigou que em gerências políticas não fossem usadas e ele obrigou, exigiu que o contrato fosse cumprido e o nosso jornal é rodado lá. Obviamente, não tivemos esse problema com o Primeira Mão, mas tivemos com Metro que já tem uma distribuição na cidade de São Paulo. Esses aqui são as operações de TV aberta do Grupo, ali Bandeirantes TV, MTV é o canal de música e *games*, é um canal jovem do Grupo e Terra Viva é um canal voltado pro mundo do agro negócio. Aliás, tem também sérios problemas de distribuição. (fala ininteligível) Rádio Bandeirantes, onde tudo começou, Band AM/FM (fala ininteligível) outra rede, Band News é uma rede hoje em dia grande também, acabamos de, esse ano, também inauguramos aqui em Brasília, gerando a primeira competição em rádio de jornalismo daqui. E como eu já tinha dito, lançamos a TV do Consulamerica, a Rádio SulAmérica trans. (fala ininteligível). Na área de TV paga, nós somos, fora a Globo, e isso prova a tese que nós tamos defendendo, que isso tá, as leis não são cumpridas, as normas não respeitadas, enfim, não acontece absolutamente nada. O único grupo brasileiro que tem canais na televisão paga por usadia, por teimosia, por uma série de motivos somos nós. Então, está lá o Band News e Band Esporte e o mais novo deles, o Terra Viva, que por tá aberto no satélite e ele teria, que tá aberto no satélite, na banca C que pra quem acompanha isso é DTH grátis, também é prova que a TV paga (fala ininteligível) absolutamente segmentada pras camadas superiores e essa é uma mídia que tem a discussão, se é 16 milhões de antenas parabólicas na banda C ou se tem 18 milhões de antenas parabólicas na banda C, tanto faz, é um número muito grande que se você multiplicar por quatro, que também é uma conta falsa, porque você tem muitas plataformas de petróleo, você tem muitas cidade que estão dependuradas na banda C (fala ininteligível), que tá dentro da plataforma da banda C não atingiria as fazendas, não atingiria os colonos das fazendas, as pessoas mais humildes, então ele tinha que tá lá. Por tá lá, ele não pode ser cobrado, então, ele tá dentro da plataforma da TV paga, mas ele não é pago, ao contrário, nós pagamos para que sejam transportados pela Sky, ela não nos transporta no básico e ela cobra do usuário (fala ininteligível), divertido isso, ela cobra da gente e cobra do usuário. E ali tem um nome apagado ali que foi pro primeira mão Inmetro, ali só saiu (fala ininteligível). Pode virar. Essa é a combinação das diversas mídias que é o nosso País, combinação dos veículos próprios ou afiliados do grupo Bandeirantes. Pode virar. Quando a gente fala de convergência, que é um dos temas básicos da nossa discussão de hoje, a gente primeiro precisa ter claro, eu acho que a apresentação que, pra quem acompanhou todas aqui do (fala ininteligível), é exaustiva nesse ponto e que deixa bastante claro que são animais diferentes, um é grátis, (fala ininteligível) o outro não é. Então, são modelos muito distintos e, portanto, têm legislação diferentes e têm que ter tratamentos diferentes. A gente sempre precisa tomar cuidado com esse papo de fabricante de equipamento ou de empresas de telecomunicações que vai falando só da parte tecnológica “não por que eu já tenho um equipamento que junta isso, eu tenho um equipamento que junta aquilo” e com esse papo tecnológico a conversinha é “a gente junta tudo e faz isso pra vocês”, a gente não faz isso no País deles porque eles não deixam, mas eles querem fazer no nosso. A concorrência na convergência tecnológica, os benefícios que a gente tem, seria permitida a difusão do conteúdo nacional, que é uma coisa que nós vamos ver depois mais pra frente que não ocorre. Nós não tamos gerando conteúdo nacional e nós vamos ver que nós tamos, nós temos uma doença aí e se nós não consertarmos isso, se nós não

reiterarmos isso, o Brasil não crescerá nesse setor e ficará um escravo de produções externas. Nada contra produção externa, mas é preciso que a gente produza aqui também e que estimule e proteja o conteúdo nacional pra que ele, o mínimo de equilíbrio, e nós vamos falar disso mais pra adiante e depois vamos falar do modelo canadense. E como eu acho que na área de radiodifusão você já tem uma inclusão social e digital, agora passando pelas estações de modo que é passando para o digital, a inclusão digital tá feita, o que a gente não tem é a inclusão social e digital nas telecomunicações, esses não estão abertos, especialmente no que toca TV e muitos setores da telefonia e inclusive da própria telefonia fixa. A gente acha que isso tá universalizado, assim como a gente acha com o celular universalizado e você encontra aí centenas e centenas de cidades que não têm celular, absolutamente não têm celular. Então, os pontos que eu julgo importantes pra isso é a gente preservar a nossa cultura e a nossa identidade nacional, e aí são coisas que nós vamos ver que os grandes países e as grandes nações, Estados Unidos, China, Canadá, todos os países europeus, os países asiáticos, China, Japão, Austrália, todos eles cuidam disso com extrema atenção. Isso não é tratado, existem as regras, as regras são cumpridas e, afóra as regras existentes, cuidados do estado para com esse setor. Por quê? Porque é um setor delicado, é um setor vital. Vou dar um exemplo pra vocês, o grupo (fala ininteligível) alemão que, por ter comprado Copa do Mundo, e ter feito outras estripulias, quebrou, lá ele não foi socorrido pelo governo, lá, e o governo alemão não achou que era um problema de estado e deixou o grupo (fala ininteligível) quebrar. E quando quebrou o grupo (fala ininteligível), o Beniscone foi comprar, em tese, pela legislação européia até podia, um membro do governo alemão foi procurar e ele foi falou “olha, se eu fosse você não faria isso porque nem energia elétrica vai chegar no transmissor”, ele entendeu o recado, saiu fora do negócio e quem cobrou o sucessor do grupo (fala ininteligível) na Alemanha é um grupo alemão. Só pra gente ter idéia da delicadeza do tema de (fala ininteligível) de radiodifusão, se assim não fosse, o Osama Bin Laden, que não é um sujeito assim desprotegido financeiramente, já teria comprado uma rede nos Estados Unidos, não é isso? E o (fala ininteligível), vários outros já teriam comprados redes lá, não foi por falta de capital, é que a legislação deles não permite. (fala ininteligível) evitar o domínio do capital estrangeiro, também nada contra o capital estrangeiro, mas eu acho que nós não temos que deixar a dominação deles nesse setor e impedir a concentração de capital que é um negócio que tá aí no nosso nariz e cada dia mais concentrado, mais e mais e mais concentrado. A gente tá acabando de ser colonizado pela língua espanhola, não é nem pela americana. Eliminar os (fala ininteligível) eu acho que é o, um dos pontos centrais da doença que nós temos, esse é a pílula anticoncepcional para que não nasça nada e realmente não ofereça nada, por isso que não tem nenhum outro canal em nosso (fala ininteligível). E clareza nas regras pra livre concorrência, né? Pode virar. Regulação e fomenta a competição no ambiente convergente, a gente, na verdade, a gente tem leis, a gente não tá cumprindo as leis, vários órgãos não tão cumprindo as leis, então você tá vendo essa concentração, (fala ininteligível) e então, aí compra fax, depois compra não sei o quê, depois compra não sei, e a concentração vai. Eu não sei até onde ela tem que ir para que nós todos queiramos dar um basta nisso e falar “olha, eu não quero”, eu como usuário eu não quero ficar exposto ao noticiário de um único grupo que é o que hoje nós estamos expostos, porque se você quiser ter uma segunda opinião, se você tiver numa televisão a cabo e se essatelevisão a cabo você tiver debaixo daqueles 75%, o que é bastante provável e você falar assim “olha, eu quero uma segunda opinião”, aí já tem uma terceira, uma quarta, uma quinta, enfim, nós temos que ter diversidade, você não tem, e não tem e não tem e acabou. Acho que a gente tem que parar de fingir de cego e legislar do DTH, é um absurdo você ter uma plataforma dessa magnitude em cima do território nacional sem nenhuma linha, obviamente foi uma omissão condenada no passado, porque os dois grupos que tinham isso são dois grupos importantes e propositalmente ninguém se dispôs a fazer uma lei sobre DTH. (fala ininteligível) Um sistema dessa força, dessa magnitude, sem legislação. Garantir o cumprimento das decisões do Cadê, coisa que a gente também não tem visto acontecer, pra nós, só pra efeito de ilustração, temos uma entrevista da lei (fala ininteligível) no Estado de São Paulo, da TVE, dizendo que as coisas que foram combinadas aqui no Cade não são respeitadas, não são cumpridas. Inclusive naquele negócio do pacote do esporte, aliás, da última vez que eu tive aqui eu disse que aquele negócio do pacote do esporte não funcionaria, se a gravação tiver aí vocês podem conferir, eu falei, olha esse arranjo que tá sendo feito é um arranjo, não vai funcionar, vai continuar monopolístico o setor, quer dizer, já tem um problema na compra, você tem um problema na distribuição e aí pra distribuição tem que distribuir pra cota inteira, bom, aí a conta não fecha. Então, a gente analisar essas coisas sem analisar valores é ingenuidade nossa. Pode virar. O papel do Estado, conforme eu disse, nesse ambiente de convergência de conteúdos, ele é fundamental como fiscalizador e como regulador, e para impedir o abuso do poder econômico e a concentração, quando você faz isso é, um exemplo agora de um mexicano que virou o homem mais rico do mundo e ele não inventou o computador, não inventou o *software*, você vê que não é ruim quando você tem um monopólio, não é chato, não é ruim, dá um, tá certo, parte financeira não é ruim não. Veja o caso do Muloc que, pra negociar DirecTV, teve que se tornar cidadão norte-americano. Enfim, esse é um tema chave e que o Estado e os órgãos, inclusive o Cade tem que encarar, tem que enfrentar e tem que, na medida do possível, dentro do seu aspecto de trabalho que ele tem uma limitação, portanto, não cabe só ao Cade isso, não é? É preciso que a Anatel, é preciso que o Ministério das Comunicações, é preciso que o Congresso Nacional também se sensibilize com esse sistema e aí o (fala ininteligível) estrategicamente isso, isso afeta a democracia e se quisermos voltar ao mesmo país que eu citei agora a pouco, é lógico que é um país que teve um único partido por 70 anos e é coincidência que você só tinha uma empresa de comunicação, só tinha uma. No dia que ele comprou essa única empresa e racharam aquele mercado, uma das apresentações lá que eu li aqui o sujeito fala da diversidade do México, coitadinho, é um desenhado, então, lá ficou rachado em 75% pra Televisa e 25% pra Asteca, ao rachar aquilo surgiu Fox, se não tivesse surgido Asteca, não teria Fox. Então, só pra gente ter noção de que isso afeta a democracia, afeta a nossa vida como usuário, como fornecedor, como negócio, enfim, não é uma fábrica de pregos, em implicações maiores do que a venda de pregos. Na hora que o Brasil, que cacareja muito, a gente é muito bom de cacarejar que somos ótimos, somos maravilhosos, que nós exportamos. Nós exportamos muito pouco, pouquíssimo, nossa exportação é ridícula em termos de conteúdo, é ridículo. Apesar, desse que a gente vê numa certa rede aí que fica falando que nós somos maravilhosos, que nós somos o máximo e que o mundo inteiro nos ama e que eles só assistem as nossas coisas, isso não é verdade, nós somos maus exportadores, nós temos pouco produto que nós estamos exportando, nós tínhamos que ter muito mais empresas de produção de conteúdo brasileiras e aí sim nós taríamos já exportando uma quantidade de horas importante, coisa que não acontece. Então, isso permite e viabiliza a exportação do conteúdo nacional e você ora que tirar, o que eu na outra conversa que tivemos, chamei de porteiro e o Conselheiro Prado me ensinou que é *gatekeeping*, né Conselheiro? (risos) Eu aprendi essa com o Conselheiro Prado, que é *gatekeeping* que é uma palavra mais educada, que isso vai abrir um monte de emprego. Pode virar. Isso é na Europa, Alemanha, França, Itália, de azul é o conteúdo nacional, repare que você tem mais conteúdo de azul do que amarelo, você tem incentivos pra isso. Pode virar. Ásia, esse da China eu acho que tá errado porque você abrir um canal lá é um negócio muito complicado, mas eu vou acreditar nesses números e vou dá-los como certos. No Japão, também eu acho que tão errados, porque eu já estive lá, é difícil você achar um canal de fora, mas também vamos dar por certo, mas repare outra vez que o azul é maior do que o amarelo, não são países pequenos não. Pode virar. Estados Unidos e Canadá. Estados Unidos obviamente de longe, de longe o grande produtor mundial de conteúdo, depois vem (fala ininteligível) e Canadá. Canadá, por ter uma situação forte e delicada ao mesmo, adotou uma estratégia que eu acho curiosa e nós, pela missão, até aqui pode ser

que essa estratégia não seja útil. O Canadá tem uma fronteira seca com os Estados Unidos, os Estados Unidos, seu maior parceiro, seu maior comprador e seu protetor também, portanto, não tem como brigar com o vizinho. E sendo fronteira seca os canais penetram, então, a conclusão que eles chegaram é o seguinte, não tem importância, pode vir, quem quiser vir será bem-vindo. Então, na diversidade de canais que você tem hoje tá no Canadá, só que pra cada canal de fora que você leva pra lá, o governo canadense lhe convida gentilmente, que você dê licença pra levar o seu canal, que você gere um canal canadense. Então, quer trazer pra cá um canal de documentários, maravilha, seja muito bem-vindo, mas gere um canal de documentários canadense e com isso o Canadá de reles comprador e importador passou a ser um produtor muito importante de conteúdo e exportador muito importante de conteúdo, então, pode ser que seja útil esse raciocínio deles lá. Pode virar. O que que temos aqui. Engraçado, aqui temos o contrário. (conversas longe do microfone) Aqui nós ainda tamos sendo generosos com o azul porque nós estamos incluindo aí uma série de canais obrigatórios do governo e que eu não considero isso canais de exportação, nem de canais de produção da livre iniciativa, e você vê que mesmo colocando os canais do governo *line up*, o amarelo é muito superior ao azul. E se tirarmos os do governo e os obrigatórios, aí nós vamos ficar (fala ininteligível) e na verdade de grupos privados 52, né, tem Globo e nós, Bandeirantes, nós Bandeirantes, um pedaço muito pequeno dessa plataforma. Nós não tamos nessa plataforma, nós tamos num pedaço pequeno nessa plataforma, nós estarmos na DirecTV e estamos na NetTV. Pode virar. Se a gente fizesse, só pra efeito de raciocínio, uma divisão metade nacional, metade importado e obrigando a ter diversidade, nós haveríamos 126 novos canais, 63 mil empregos diretos, não é um mau projeto pra todos nós brasileiros, mas repare que o cinema argentino tá bom, por quê? Eles têm onde distribuí-lo, e nós? Não temos. O (fala ininteligível) tem que acertar na primeira tacada do cinema, a base de cinema que nós temos é uma base muito pequenininha, ele só tá nos grandes centros, ele não tá na periferia, não tá nas cidades médias e nem lembra das cidades pequenas. E, depois disso, o sujeito acaba caindo na mão da TV aberta, quando ele tinha que entrar na TV paga e seguindo todo o ciclo de exploração de conteúdo, como é feito nos Estados Unidos, como é feito na Europa e em outros lugares. Pode virar. Nesse quadro, corroborar o que eu tô falando, e ao contrário do que foi discutido algumas vezes aí na mídia, no Congresso, enfim, diversos lugares, quando se quis muito que a diversidade surgisse na televisão aberta porque, ou ela é limitada em termos físicos, de espectro, segundo, ela é limitada pelo mercado publicitário, ela depende de uma única receita que é publicidade. E se a gente lembrar das redes e dos canais que surgiram nos últimos 20 anos, 30 anos, nenhum deles surgiu da TV aberta e eu vou citar aqui...

Mudança de lado da fita

João Saad – (fala ininteligível) Cartoon Network, Bumerangue, (fala ininteligível) Animal Planet. Então, os canais que nós conhecemos hoje, os canais que tem aí mídia, tão sendo assistidos pelas camadas mais altas, eles nasceram na TV paga, por que que eles nasceram na TV paga? É porque não tem porteira, lá, as leis são cumpridas, aqui não são, então, nasce lá. Não falta talento aqui no Brasil, tá faltando tirar porteira. Eu conheci essa semana, por um acaso não tem nada a ver com essa nossa audiência, mas eu conheci um jovem descendente de japonês (fala ininteligível), esse menininho tentou durante dez, onze anos fazer desenho animado no Brasil, não conseguiu, ele foi indo, foi indo, até moer tudo o que ele tinha e que os pais tinham e uma coisa que ele tinha pra moer era o computador dele, moeu, vendeu o computador dele e foi pra uma feira na Europa e lá ele conseguiu vender, e essa série, os primeiros cinqüenta e dois desenhos dele já estão sendo produzidos na Austrália (fala ininteligível), essa semana ele me mostrou o primeiro episódio. É de dar orgulho e de dar tristeza e você vê se esse brasileiro não tivesse ido embora ele não conseguiria fazer isso, não tem onde fazer isso, não tem lugar. Então, é preciso mudar mesmo isso. Pode virar. (Conversa longe do microfone). Se tiver, vai passar só um minuto enquanto eu vou tocando aqui só pra vocês sentirem a qualidade de produção. Nesse outro quadro você também tem o feto de canais separado pelas operadoras. Na verdade, a gente precisa de uma ação forte no Estado, no sentido de breçar, não é a formação de monopólios, é breçar os monopólios que já estão aí, não é a formação de monopólio, eles já estão formados, eles já estão absolutamente consolidados e já asfixiaram tudo o que tinha no mercado, eu não sei o que é que precisa pra tomar coragem e fazer isso que tem que ser feito. (Conversa longe do microfone). Não tem importância, pode deixar. Quem tiver curiosidade, eu tiro uma cópia e podem acreditar na minha palavra, é um trabalho da melhor qualidade, da melhor qualidade, trabalho de Hollywood que esse moleque tá fazendo lá na Austrália, e essa produção conta com enormes incentivos da comunidade européia, por isso que ele também tá sendo feito com braço na Europa. Muito obrigado. Essa é a apresentação que eu fiz, eu queria agora poder comentar um pouco sobre as apresentações que nós, que me antecederam. Eu gostaria de começar pela apresentação do Doutor Alef da Anatel. No seu primeiro quadro, na Lei Geral de Telecomunicações nº 9.472, de 16 de julho de 97, art. 2º: Poder Público tem dever de garantir a toda população acesso às telecomunicações, as tarifas e preços razoáveis em condições adequadas; estimular a expansão do uso de redes e serviços de telecomunicações pelo serviço de interesse público em benefício da população brasileira; adotar medidas que promovam competição, aí já começa a complicar porque ele, um semi-sorriso, e a diversidade do serviço; incrementar a sua oferta e propicie padrões de qualidade compatíveis com as regiões (fala ininteligível). Bom, aí você já começa a quebrar isso que acontece, é o que aconteceu até hoje. Criar condição no art. 6º, criar condições para que o desenvolvimento do setor seja único com as metas e desenvolvimento social do País. (fala ininteligível). O art. 3º dessa mesma lei, ele diz: com usuários das telecomunicações tem direito a acesso ao serviço de telecomunicações com padrão de qualidade, regularidade adequados a sua natureza em qualquer ponto do território nacional e liberdade de escolha de sua prestadora de serviço. (fala ininteligível) E no art. 5º citado na apresentação dele na disciplina das relações econômicas no setor de telecomunicações observar-se-ão em especial os princípios constitucionais da soberania nacional, função social da propriedade e liberdade de iniciativa, livre concorrência, defesa do consumidor, redução das desigualdades regionais e sociais, repressão ao abuso do poder econômico e continuidade dos serviços prestados no (fala ininteligível). Então, repare que nós, eu tenho visto passar uma fusão após a outra e tudo passa lá pela Anatel, tudo é aprovado, não tem problema, pra eles não têm problema esse negócio de o mesmo cara ir comprando tudo. A gente vê como isso é diferente, o Muloc, quando comprou a DirecTV, fora ele ter que virar cidadão norte-americano, como aquilo geraria uma concentração muito grande o (fala ininteligível), é que o mercado se pronunciasse e eles tiveram que colocar tantas coisas, que proteger tantos setores, que ele ganhou a guerra e ainda ficou feliz, que ele comprou a DirecTV e pouco tempo depois ele vendeu a DirecTV pro Malone, não é mais ele o dono da DirecTV. As regras que foram feitas nessa fusão lá não são as mesmas daqui, resultado: continua tudo igual. E pra encerrar a apresentação da Anatel, na última página onde ele diz, ele comenta sobre a parte da Internet e mostra o que que vai acontecer com a Internet e você vê da preocupação da Anatel com as empresas de telefonia, e a gente vê que ela tá, ela realmente, acho que ela só protege quem paga, as abertas não. Na apresentação da NET, página 24, ele colocou um quadro dizendo que a alta concentração observada nos mercados de telefonia fixa e banda larga não ocorre em TV por assinatura. Eu não tava aqui nessa apresentação, mas eu tenho certeza que (fala ininteligível). Na página 26, a gente fala de penetração, a penetração no Brasil é uma penetração baixa e é uma penetração baixa proposital, não interessava aos donos dessas empresas a popularização, por quê? Pra ela não competir com as suas redes abertas, resultado, essa televisão ficou presa lá em cima e o índice de penetração baixo, o que que tá acontecendo? Isso tudo foi sendo comprado pelas empresas de fora de telefonia,

nesse ponto, telefonia é da natureza deles massificação, então, eles agora tão começando a se preparar pra massificar, nós vamos começar a olhar e os gráficos de penetração vão começar a subir e aí vão começar a popularizar a televisão paga, com os mesmos problemas concorrenciais que nós temos hoje, eles só vão ser, possivelmente, ampliados possivelmente pros mesmos (fala ininteligível) que nós temos hoje concorrenciais. Na página 32, eles dizem que os estudos comprovam que o estímulo à competição é fator fundamental para o crescimento de penetração, só falta fazer, né? Enfim, dessas apresentações todas eu vi que cada um pede proteção aqui, cada um pede proteção lá, mas a verdade é que essas empresas tão querendo manter os seus monopólios e eu acho que pra democracia e pra nós brasileiros isso não é bom. Na página 36, outra vez uma outra piada, no item 05, as empresas de TV por assinatura são, hoje, no Brasil, a única opção real para se estabelecer um ambiente competitivo no serviço de telecomunicações que precisa ser alavancado. Quem é que surgiu na TV por assinatura deles? Me dê o nome de um, não tô pedindo dois, três, quinze, vinte e cinco, um, dá um pra mim. Não tem. (fala ininteligível). Eu vi na fase onde eles pedem uma série de proteções, aqui é o caso, eles querem que tenham uma série de restrições também e depois que tiver consolidado este domínio total, bom, aí pode abrir a competição e aí não sobrou ninguém e nós vamos ficar com uma única opinião, uma única informação, um único provedor de conteúdo e que boa parte do conteúdo que ele faz não é feito aqui e eu vou lhe dizer que Telecine não é um conteúdo nacional. Enfim, eu não quero só me desgastar nisso, mas quero deixar claro de que a gente tá vivendo num ambiente concorrencial, onde existem leis que não estão sendo aplicadas, onde existem vazios inverídicos que não poderiam, nem deveriam existir. E onde a gente tem no fundo, com blá-blá-blá que a gente queira fazer, com blá-blá-blá de advogados, seja com blá-blá-blá de quem for, afora os canais dessa empresa só existem os nossos, alguma coisa tá errada, nós temos que estimular e temos que permitir que outros grupos, outras empresas possam produzir, possam distribuir, possam crescer, possam florescer e o Brasil possa ter diversidade, possa ter outros grupos produzindo conteúdo nacional. É preciso tomar cuidado com a conversa do, de que tudo converge e que, portanto, como tudo converge, nada que a gente possa fazer, é só a gente aceitar tudo e, na verdade, a convergência que tanto falaram que ia ser na televisão, ia ser no computador, ela acabou sendo no celular, mas isso não muda o desenvolvimento tecnológico, não muda a essência do raciocínio que eu procurei apresentar aqui e não é o raciocínio teórico ou de alguém que estuda a matéria, mas é o depoimento de quem tá nesse ramo já faz tempo e quem opera e produz canais também por assinatura e tem a prática disso, e sabe os embates que tem e acha que nós devíamos ter um plano estratégico nesse setor, reparem que a Espanha fez o seu plano estratégico. A via telefônica pra cá ela não veio sozinha, veio ela, vieram os bancos, veio o Berdrola na área elétrica, veio um bloco, tiveram um plano estratégico de país, de nação onde eles viram que, na Europa, eles iam tá compridos com aqueles gigantes que tem lá, eles não têm musculatura pra sobreviver e chegaram à conclusão que retomar a América Latina fazia sentido até pela fala hispânica e fizeram com toda a competência e com toda a razão, nada contra isso, afora a inveja da gente não tá fazendo o nosso, fizeram um plano estratégico e realmente cumpriram esse plano, com a musculatura que eles ganharam aqui reparem que eles já começaram a comprar operações na Europa, comprar um pedaço da Autings, tão começando a comprar operações na Europa, por quê? Porque pegaram musculatura aqui e nós jogamos jogo forte lá também. Tão errados eles? Não. Nós é que estamos errados de não termos fazendo isso, de não termos preocupados com isso e que vamos fingir que isso é só uma discussão técnica quando não é, é uma discussão técnica também, mas é uma discussão jurídica, é uma discussão estratégica, é uma discussão que não é pequena, é uma discussão onde eu vou tá sempre lutando pra que nós brasileiros sejamos senhores do nosso destino, eu vejo alguns países aqui da América do Sul que foram vendendo, vendendo, vendendo, quando a Presidência da República desses países quiser falar com a sua população, se ele quer passar alguma mensagem, ele tem que ligar pra alguma capital no exterior pra pedir autorização pra falar, porque não tem mais sistema de comunicação, não pertencem mais ao povo dele, os sistemas de comunicação nem o sistema de telefonia. Será que isso é uma nação? Estados Unidos usa o cabo como treinamento de sobrevivência, exatamente porque o cabo agüenta terremoto, agüenta outras coisas. (fala ininteligível). É usado pra isso, não só pra transmissão de televisão, é usado como plano estratégico do país. Era isso o que tinha pra falar. Eu queria concluir dizendo que apesar de queixas que a gente tem já de (fala ininteligível), batendo na porta de vocês pedindo pra que os acordos que foram feitos sejam cumpridos, enfim, apesar das queixas, eu quero deixar aqui o meu depoimento de que eu tenho o maior interesse que o Cade (fala ininteligível) independente, (fala ininteligível) ágil, porque sem ele nós vamos pra concentrações e essas concentrações matam tudo que tem em volta, matam no setor do papel, do aço aonde quer que seja e matam no conteúdo também. Então, esse é um órgão absolutamente vital pra quem quer construir uma grande nação e pra quando tudo isso tiver junto a gente seja sentado no Conselho, o Brasil seja sentado quando as Américas se juntarem, porque elas vão se juntar, a gente querendo ou não, não sei daqui há 5 ou 50, daqui algum tempo ela vai se juntar e nós teremos que tá sentados no conselho e não pro lado de fora da portaria como vários países tarão, porque eles não terão nem soberania nacional. E por quê? Porque eles entregaram o seu destino à mão de terceiros. Então, é importante a gente ter essa visão que isso aqui não é só um negócio (fala ininteligível) a TV Justiça tava chateada com Sky porque mudaram o canal dela, passaram pra um canal mais alto e eles acham que tendo um canal mais alto eles têm pouca visibilidade, os juizes não ganham em publicidade pra sobreviver, imagine eu que vivo disso o que que é uma brincadeira dessa de colocar nos canais mais altos ou te colocar nos andares de cima, conforme nós já discutimos algumas vezes (fala ininteligível) eu tô carregando o canal, mas ele põe no coisa que está 150, 180 reais pra ter acesso ao teu canal. Qual é o resultado prático? Você não tá lá, absolutamente você não tá lá, porque o canal dele tem no básico, onde o sujeito compra por 60, 70, 80 reais e só pra ter ele acesso, ele vai gastar 180, você tá competindo de igual pra igual? Óbvio que não, só se ele for (fala ininteligível). É isso que eu queria falar, dizer da importância desse setor e abrir pra qualquer pergunta que vocês, por ventura, tenham. Muito obrigado.

Não identificado – Brigado, doutor (fala ininteligível). Eu começar pela pergunta sobre a relação, a sua visão da entrada de empresas de telefonia na área de TV por assinatura como (fala ininteligível), DPH realmente eu tenho um tratamento diferente de TV a cabo no País e há várias demandas no sentido de (fala ininteligível) de TV por assinatura através de empresas na área de telefonia e a pergunta que eu faço é a seguinte, ficou claro pra nós ao longo desse período de construção que o setor de, as atividades ligadas à engenharia que implicam infra-estrutura material para difusão da informação e as atividades ligadas à produção de conteúdo, em geral, são feitas aqui e em outros lugares por empresas Xiitas, a (fala ininteligível), a ampliação desses, por empresas que atuam na difusão ou na venda, na operação de (fala ininteligível) a partir de outras origens, abre espaço para novas empresas de conteúdo nacional ou não?

João Saad – Bom, primeiro vamos separar as coisas que a distribuição de um bem vital, como fosse energia elétrica, água e tudo ela deveria tá à disposição de quem quer que seja e não falar assim, não, fulano não dou, beltrano eu dou. Então, a entrada de televisões e grupos de fora por (fala ininteligível) de telefonia nesse setor, você mantendo porteiros nacionais que não deixam outros grupos nacionais entrarem, continua tudo igual, a diferença que você tem é que o grupo nacional que lá estava não teve dinheiro pra continuar, vendeu, e agora o estrangeiro, que é o maior acionista, mas você continua tendo o mesmo porteiro, que só deixa ele mesmo entrar, ele só distribui os canais dele e os obrigatórios pelo governo, daí o governo se sente distribuído, aí ele acha que tá tudo bem. Só que dos outros então, eu acho que problema não tá na posse do cabo, o

problema tá no controle do cabo, se você, se no cabo você tiver uma regra clara, regra essa por DTH também, tem poucas nuances diferentes de um cabo, basicamente uma coisa que não tem retorno, pode ter retorno, mas o retorno é caro, se você deixar aberto pra quem quer que seja não há problema, eu não tenho problema de uma empresa de telefonia ser dona de cabo, respeitadas as leis nossas aqui do País, desde que a distribuição seja regulada e acho que nós devíamos fazer isso e devíamos aproveitar e determinar a quantidade de conteúdo nacional, e tem prazo, fora nós temos hoje tantos por cento e vocês tem cinco anos pra chegar até 50, até 60, até sei lá o número que for que a gente acha que deva ser. Isso vai tá estimulando canais, novos (fala ininteligível), novos agentes produtores brasileiros. Então, acho que o problema não tá só na propriedade, o problema tá em como que você joga com quem tem propriedade, como o caso que eu contei pra vocês agora de São Paulo, onde as agências nacionais foram fechadas, fizeram o acordo e fecharam. (fala ininteligível)

Não identificado – A outra pergunta dentro dessa linha, pra entender a sua visão, a sua ênfase na questão de regulação de conteúdo, é favorável ao se criar no Brasil algum tipo de (fala ininteligível) regulador de conteúdo, como num modelo de (fala ininteligível) alguma outra forma de regulação de conteúdo ou não? Qual é a sua visão.

João Saad – Aqui no Brasil a gente tem mania de qualquer problema, a gente cria um órgão ou a gente promove uma lei e acha que com isso tá resolvido. Eu sou contra criar mais algum outro órgão, nós já temos confusão suficiente com o que nós já temos hoje. Próprio desenho da Anatel, do Ministério das Comunicações, você já tem complicações aí (fala ininteligível) em outros setores, inclusive, todos nós somos especialistas em aviação, discutimos motores, breques, reatores, enfim, tamo dando palestra já, você vê que tem confusão também entre agência, entre o Ministério, entre o... e é confuso. Então, eu acho que nosso problema não está na criação de mais um órgão, o nosso problema está na, em cumprir as leis que aí estão aí e produzir leis onde não estão e aonde tem (fala ininteligível) ah, mas já tem a lei do cabo, mas fala assim, ela funciona? Não, ela não funciona e eu provo que ela não funciona porque não nasceu nada lá, nenhuma erva daninha, nenhum pezinho de couve nasceu lá.

(Conversa longe do microfone)

Luiz Fernando – Eu tenho uma pergunta com relação, mais especificamente, à produção de conteúdo. O senhor, como homem de televisão e televisão aberta, gostaria que, o que que é importante numa grade de televisão, o que que é mais importante numa grade de programação de televisão aberta? Quer dizer, porque que as televisões abertas competem? Aí eu tenho o jornalismo, produção de conteúdo, esporte, eu tenho impressão, olhando pra televisão aberta no Brasil hoje, que há um pouco uma especialização aí, meio uma segmentação de classe, quer dizer, acho que algumas emissoras se especializam, atingem classes mais, classes mais elevadas e aí talvez a variável chave seja o jornalismo de qualidade, outras atingem classes... Eu posso, pode ser uma impressão completamente enganada, mas eu gostaria aí de ouvir a sua palavra sobre isso, por outro lado, assim, programação esportiva parece atingir mais classes baixas, enfim, eu queria saber um pouco. Eu não assisto Chaves, né?

João Saad – Qual dos dois que você não assiste? (risos)

Luiz Fernando – Nenhum dos dois. (risos)

Troca de fita

João Saad – O esporte é um dos raros gêneros universais, ele tanto prega da classe A até a classe Z, então, a sua percepção do esporte está correta. Na televisão aberta, a disputa é absolutamente simples, é uma disputa por audiência e baseado nessa audiência (fala ininteligível) vai lá e vê de publicidade, esse é o molde. Repare que nesses últimos anos a gente não tem ouvido muito falar de ABC, CDS, NBC, depois dessas três só nasceu a Fox, como rede aberta. Então, repare que não foi nesse setor que foram (fala ininteligível) nesse setor não floresceu, por quê? Porque ele é limitado e, hoje, com a competição da internet, das diversas outras mídias você tem o enfraquecimento desse setor que ele é lento, mas ele é, essa é a tendência dele, por quê? Porque ele tá baseado só nesse modelo, agora você tem concorrências de redes de lojas, as redes de lojas estão fazendo o anúncio baseado na verba do produto que ela tá anunciando, não é dinheiro dela, é dinheiro produto que ela tá anunciando, da geladeira dela, resultado você tá anunciando (fala ininteligível). O que tá acontecendo? (fala ininteligível) Mercado, mas a concentração que você tem há vinte anos atrás quantos bancos você tinha? Quantos você tem hoje? Então, essa concentração você também tá tendo uma diminuição de clientes e, às vezes, a contraface desse monopólio é o pirata, que não anuncia. Então, pirata não anuncia.

Não identificado – A produção de conteúdo, novelas e tal é mais arriscada ou não? O esporte praticamente não tem risco, não é, transmiti-lo.

João Saad – Esporte tem um risco danado e eu acho que o risco do esporte primeiro é um risco mais forte até do que a dramaturgia, porque o esporte, conforme o nome diz, é um evento, ele não fica na sua grade. E o esporte, apesar de ser um gênero maravilhoso, com raríssimas contra indicações, ele não fideliza. Falo isso com a segurança de quem teve uma rede especializada até demais em esporte, já fomos chamados do canal do esporte e foi erro mercadológico fazer isso, por quê? Porque nessa mesma operação de *dampning* e de monopólio, os caras começaram a pegar alguns eventos esportivos e dobrar o preço, quadruplicar o preço e assim foi, até que cruzou a nossa linha, e como nós não temos jogo, não temos igreja, não temos partido político, não podemos continuar fazendo esporte. Então nós paramos e deixamos de fazer esporte. Então, eu acho que esporte é mais perigoso até do que dramaturgia, por todos esses motivos que eu lhe falei.

(fala ininteligível)

Renata Cristina – Boa tarde, Renata Cristina, Ciae. Em 2006, o Governo Federal aprovou um Decreto, 5.820, se não me engano, em que tece os parâmetros pelos quais o Sistema Brasileiro de TV Digital deve seguir. (conversas ao mesmo tempo) Sistema Brasileiro de TV Digital terrestre...

João Saad – Eu não entendi a última palavra, então era terrestre.

Maria Cristina – E um dos pontos importantes desse decreto é a previsão de (fala ininteligível) terá um canal digital com uma banda, uma frequência de 6 mega hertz, só que a tecnologia digital, ela, através de tecnologias de compressão de dados, ela permite um aproveitamento (falaininteligível) nessa banda de 6 mega hertz, então, nesse espaço, ao invés de você ter apenas uma programação, a gente poderia ter de quatro até oito programações em definição padrão de acordo com o nosso modelo adotado e aprovado, eu gostaria de saber só que você poderia ter (fala ininteligível), programações em definição padrão ou então uma programação em alta definição, mas tendo até o espaço pra outras programações em definição padrão, de acordo com esse H2O4, que é essa total energia de compressão que foi adotado. Eu gostaria de saber como os radiodifusores vão encarar essa nova tecnologia, se haverá provavelmente um subaproveitamento desse aspecto,

tendo em vista que a grande parte dos rádios difusores consideram que é inviável financeiramente ante programação.

João Saad – Ana Maria? Maria Cristina, desculpa. Faltou você colocar, eu acho que tem um grande índice aqui (fala ininteligível) ou o HDTV, ora que você usa o HDTV, você ocupa essa banda.

Maria Cristina – Ocupa inteiramente.

João Saad – Não, você ainda tem a sobra de (fala ininteligível) e tal. Vamos fazer o raciocínio primeiro, quando você assistir, você já viu HDTV?

Maria Cristina – Em feiras.

João Saad – Quando você persistir na sua casa com a qualidade dele, você não vai querer voltar pro outro, então, ele é uma diferença de qualidade de tal modo que dificilmente você quer voltar pro sistema nosso que, no fundo, na prática, vai dar umas 400 linhas e esse é (fala ininteligível), esse é um ponto que precisa ser ponderado, (fala ininteligível) se você fragmentar os canais, e é tecnicamente possível fazer isso, o que acontece? Vamos imaginar que você tem uma rede de que teja dando dez pontos de audiência ou dez por cento de Cher, como você quiser, e essa sua, nesse mundo digital, você possa dividir por quatro, por cinco, o número não tem importância, você não brigar por causa do número. Vamos fazer por cinco que a conta é fácil. A gente faz cinco canais, o que acontece com aqueles dez pontos que você tinha? Você acha que aqueles dez pontos vão se distribuir em dois pontos no cinco canais? (fala ininteligível) três deles, fique dois num, um no outro, traço no outro e dos dez que você tinha termine a sua jornada com digamos, sete, perderam três no caminho. Aí, você sair de dez, cair pra sete, perdeu 30% de Cher, pegou sua conta de custo e multiplicou por cinco. Você acabou de quebrar. Não sei se você tá bem de advogado, mas se não tiver (fala ininteligível). Entendeu o problema? Esta é a vulnerabilidade da televisão aberta, por quê? O modelo de negócio dela tá baseado numa única alavanca, que é a publicidade e que vem sendo beliscada de N outras formas, então, apesar de você ter tecnicamente a possibilidade de, não é um modelo de negócio muito fácil, tanto é que não é o que tá acontecendo. Nós tamos fazendo a prova em cima do digital, mas você encontra o grupo que fala por aí não, eu estou ganhando muito dinheiro com digital e eu dividi meu sinal em cinco, não tem isso. A gente não tem histórias de sucesso nesse mundo na televisão grátis, você tem histórias de sucesso no mundo digital na televisão paga, onde o raciocínio é diferente, normalmente são canais segmentados e você tem uma receita de assinatura e uma receita de publicidade, é uma equação completamente diferente. Não sei se respondia a contento.

Maria Cristina – Não, é enfatizando. Naturalmente vai haver uma sobra de espectro, caso todas...

João Saad – Depende, se você tiver usando o HD, você vai ter pouca sobra de espectro, se você não tiver usando o HD você vai ter mais sobra de espectro, mas, enfim, se você quiser espectro tem. No mundo digital tem bastante espectro.

Não identificado – Só pra não perder a linha, eu queria aproveitar essa pergunta da Cristina, o que vai ser necessário, quer dizer, se o financiamento vai ser via publicidade, mas via assinatura (fala ininteligível), não é um problema da renda média brasileira pra poder financiar um número maior de canais por assinatura que implica um desenvolvimento de conteúdos domésticos, portanto, um certo grau de investimento e normatização de fora, quer dizer, os canais que chegam importados, em geral, já são amortizados em tese. Isso é uma curiosidade realmente...

(conversas ao mesmo tempo)

Não identificado – Tamo falando da televisão paga (conversas ao mesmo tempo). Na televisão paga todo esse processo chama muita atenção de possibilidade de ampliar, haveria recursos hoje disponíveis se na medida que a TV paga se amplie, se ajuste, vai haver dada a renda média brasileira, condições de efetivamente ter receita pra financiar o surgimento de uma ótima mais segmentados?

João Saad – Não tenha dúvida, pra te dar um exemplo fácil. Na Rocinha, onde você tem um gato, ele rouba aquele sinal e distribui aquele sinal, ele cobra 15 reais e dá só um pacote de sinais (fala ininteligível). Se você fizer um pacote a um preço baixo e junto com ele você der uma Internet ao filho dele que ele quer, ele pode até não saber usar ou não querer usar ou ainda não tá pronto pra usar, mas ele quer muito para o filho dele, isso é uma aspiração que você pode fazer qualquer pesquisa que você vai encontrar nas camadas mais humildes, ele quer que o filho dele estude, ele quer que o filho dele melhore de vida, esteja conectado e ele tem toda a razão nisso. Então, se você fizer um pacote que tenha canais, mais uma telefonia que ele possa usar no bairro dele e Internet pro filho e aí, ao invés de você cobrar 15, você cobrar 18 ou cobrar 20 (fala ininteligível) e vai mobilizar muitos canais, muitos canais. Então, na verdade, você tem moldes e modelos diferentes, assim como o celular também tem modelos de negócio diferente, ele tem modelo de negócio de 20, 25% (fala ininteligível), conforme o que você gaste 75% no total, então, você repare que você tem moldes diferentes, a televisão paga no Brasil não quis mergulhar no outro, de propósito, ela não quis mergulhar e tem que mergulhar, porque é um ativo que trará (fala ininteligível) e o sujeito nós já estamos passando em frente à casa dele, mas tente fazer isso que você verá que não consegue. Eu tô tentando, na TV Cidade, desde inauguração dela. Todas as atas de conselho tem lá. Conselheiro João Carlos, pacote barato, eu não consigo aprovar.

Mário Gordilho – Boa tarde, Doutor João. Mário Gordilho, da Secretaria de Acompanhamento Econômico, Ministério da Fazenda. Voltar também à TV por assinatura. Nós começamos, acho que no ano 2000, a atuar mais dentro desses casos envolvendo conteúdo pra TV por assinatura, eu me lembro que nós atuamos em três casos ao mesmo, os três envolvendo a Globosat. A Globosat, tentando adquirir a SPN Brasil um percentual da SPN Brasil fazendo um *joy adventure* com a Fox Esporte e a SPN International, pra criar, pra criar não, pra transformar o SPN International Fox Esportes International. E o caso da Anel TV, que culminou com a decisão do Cade, os dois primeiros a Globosat desistiu, quero crer que depois do nosso parecer envolvendo algum, umas sugestões de quebra de cláusula contratual que nós entramos bastante nos contratos deles e agora fazendo um *link* pra proteção ao conteúdo nacional, na época, a Band Esportes tava entrando no mercado. Nós chegamos a oficiar a Band Esportes, tivemos uma, tenho que ser sincero, tivemos uma resposta bastante preliminar, não sei se vocês ainda não, por tá entrando no mercado ainda não tinham o conhecimento, mas nós perguntamos como a Band Esportes suportaria essa entrada, dado que a Fox Esportes, que na época era o maior canal da America Latina, não conseguiu entrar no Brasil, só ia entrar via associação com a Globosat, mas a Band Esportes entrou quando a gente tava fechando o parecer. E aí, eu gostaria depois de cinco anos fazer essa mesma, a mesma pergunta que eu fiz em 2002 pra Band Esportes, como entrar no mercado que não mudou muito de lá pra cá, ele continua 75, 78% na mão da Globo, em geral, considerando também a Sky, como a Band Esportes consegue? E Band Esportes, o senhor mostrou, que ela ainda está DirecTV, só que a DirecTV, provavelmente, vocês ainda não tiveram o contrato, ainda não encerrou o prazo do contrato, é provável né?

João Saad – Acho que é isso, ainda não sei. A gente tá navegando por conta disso, possivelmente, quando terminar, vem aquele açougueiro...

Mário Gordilho – Porque os números da Band Esportes ainda dependem de um possível aproveitamento no *line up* da Sky. Então, queria o senhor...

(conversas ao mesmo tempo)

João Saad – SPN você sabe que você perdeu a guerra, eles ficaram sócios...

Mário Gordilho – Eles pediram o encerramento do processo aqui no...

João Saad – É, eles ficaram sócios. Ficaram sócios. E se não fossem sócios não teriam sido distribuídos. Portanto, se você não der (fala ininteligível) pro porteiro, ele não deixa você passar. Então, foi um pedaço da SPN e a SPN passou a ser distribuída e a SPN começou a entrar no jogo da distribuição de alguns eventos esportivos brasileiros. A Fox não quis fazer isso. Não entrou. Então, só pra você ir fechado os teus capítulos anteriores lá. E Band Esportes, ela nasceu pela negativa da Globo em distribuir os seus canais de esportes pras outras plataformas e o presidente da DirecTV, que é o senhor Milton Torres, um homem correto, me chamou lá, aliás, foi assim que lançou o Band News também, (fala ininteligível) pedi um canal de notícias, a Globo não me vende o dela de jeito nenhum, ela quer me asfixiar, você faz um canal de notícia? Eu falei, eu faço. Você distribui a quantos assinantes você tem e começamos a fazer conta, e assim nasceu o Band News. E o Band Esportes nasceu exatamente assim, por encomenda da DirecTV e da NeTV que também não tinha um canal de esporte, não tinha acesso a um canal de esporte, então, esses dois canais tiveram que nascer extremamente comprimidos e mesmo eles comprimidos, eles quando tem a oportunidade de brigar, a briga é muito boa. Quando a Band News briga com a Globo News, vai muito bem, assim como a rádio Band News quando briga com CBN também vai muito bem, já temos derrubado ela de vários mercados. Então, nós não temos medo da competição não. Nós gostamos da competição e queremos, inclusive, que tenha mais gente competindo. Não foi isso que aconteceu e foi assim, foi com suporte da Aneel e da DirecTV que nasceram esses dois canais.

Mário Gordilho – E eu falei em proteção ao conteúdo nacional, mas não completei a minha pergunta e aí eu ia remeter aos três PLs que estão em discussão na Câmara e ao PLs que está em discussão no Senado.

João Saad – E o que que é esse PL? Partido Liberal? O que é? (risos).

Mário Gordilho – Projeto de Lei, desculpa.

João Saad – Eu sei, eu sei, mas trata do quê?

Mário Gordilho – Sim, é basicamente, os três projetos falam na proteção, proteção ao produto, ao produtor, depende de como você lê esses projetos de lei, e aí eu queria opinião, saber a opinião do senhor, opinião da Bandeirantes a respeito de qual projeto que a Bandeirantes acha mais interessante? Como é que seria... O senhor defendeu, usou muito o exemplo da TV por assinatura, mas, hoje em dia, a discussão é realmente a proteção ao conteúdo nacional, mas como seria essa proteção? Proteção ao produtor, ao capital que produz o capital nacional ou ao acesso aos canais de distribuição? Essa que é a grande discussão.

João Saad – Eu acho que isso é norma geral, onde você determina que tem que ter X% de conteúdo nacional e ele tem liberdade pra comprar. Ele tem liberdade pra comprar a minha cota ou alíquota. Eu acho que aí é política de estado de falar, olha, nós queremos ter no mínimo 50% de controle nacional, por quê? Porque isso é estratégico, (fala ininteligível) pra nós? Temos. E tamos lutando por isso e colhendo os frutos disso, uma coisa que nós temos que fazer nesse setor, eu acho que se você for lá embaixo você vai fazer uma regra tão complicada que você não consegue, se você determinar em cima na distribuição e você (fala ininteligível), na mão de um só, mesmo que esse um seja eu, você começa a ter diversidade ali, você estabelece limites de quantidade de canais por grupos econômicos, enfim, e aí você pode fazer regras para que você gere a diversidade que é o que eu acho que nós precisamos pro nosso mercado e pra nossa democracia.

Não identificado – Bem, Doutor Saiade, agradeço muito, a sua exposição foi bastante útil pra todos nós, nós vamos usar esse material pra o meu relatório final.

João Saad – Obrigado. Brigado a vocês todos, brigado aí pela paciência de me ouvir.

Não identificado – Eu vou fazer 20 minutos de intervalo e depois aí vou voltar pra (fala ininteligível) fazer a apresentação (fala ininteligível). Obrigado a todos.