

### 1. Um setor resistente à crise

Depois de ser atingido por dois duros choques de origem externa – a crise asiática, iniciada em julho de 1997, e a crise russa, no segundo semestre de 1998 –, a economia brasileira passou a sofrer fortes pressões cambiais nas vésperas do início do segundo mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso. Dizia-se, na época, que o Brasil “era a bola da vez”. A despeito da brutal elevação dos juros internos, persistia a surpreendentemente rápida corrosão das reservas internacionais do Banco Central, o que tornava o País cada vez mais vulnerável no front externo. No início de 1999, o governo não encontrou outro caminho a não ser a mudança do regime cambial, que até então era baseado em minidesvalorizações do real em relação ao dólar e passou a ser de câmbio flutuante, isto é, as cotações passaram a oscilar de acordo com as demandas do mercado. Essa medida destinou-se a conter a sangria das reservas. Mas resultou em fortíssima desvalorização da moeda nacional, fato que, se em tese poderia estimular as exportações e inibir as importações, na prática, diziam os manuais de economia, geraria fortes pressões inflacionárias e, como consequência, exigiria medidas que tenderiam a retardar a recuperação da economia.

Os indicadores de produção, de fato, registraram forte impacto da mudança do regime cambial, mas a inflação, embora tivesse apresentado certa tendência de alta, manteve-se em níveis suportáveis, sem ameaçar a continuidade do programa de estabilização. Passados alguns meses da desvalorização do real, entretanto, a produção recuperou-se, elevando o nível de emprego. Nos últimos meses, finalmente, também a renda de boa parte dos brasileiros começou a subir.

Em todo esse período, a TV por assinatura no Brasil mostrou uma surpreendente resistência à crise. Enquanto o País sofreu, a partir do segundo semestre de 1997, com a escassez de recursos financeiros, recessão e instabilidade monetária, o segmento de TV paga manteve-se dinâmico e diversificado.

É verdade que o crescimento da base instalada de usuários evoluiu pouco a partir do início da crise asiática e até o final de

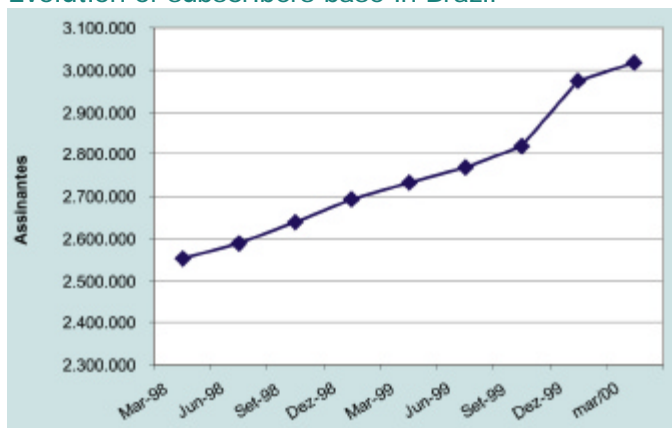
### 1. An industry that has withstood the crisis

*The Brazilian economy was still reeling from the effects of two external shocks – the Asian crisis, beginning in July 1997, and the Russian crisis in the second half of 1998 – when its currency came under severe pressure just before President Fernando Henrique Cardoso was to begin his second term of office. Brazil was the “next domino to fall”, people said at the time. The Central Bank’s hard-currency reserves were hemorrhaging fast despite a stratospheric hike in domestic interest rates and the nation was becoming more vulnerable on the external front with every passing day. As 1999 began, the Government was left with no alternative but to float the currency and allow it to devalue freely. Until then it had doggedly adopted a crawling peg against the US dollar, devaluing a little each month but always well behind inflation and what economists and exporters saw as the “real” exchange rate. Floating the real at last allowed the market to determine the exchange rate. This move was designed to halt the drain on Brazil’s international reserves, but the massive devaluation in which it resulted, while theoretically stimulating exports and inhibiting imports, proved in practice to be a source of severe inflationary pressure and, again according to the economists, required countervailing measures that risked plunging the economy into a sharp recession.*

*The economic indicators did indeed show that the new exchange-rate regime had a strong impact on production. Inflation accelerated, of course, yet remained at a tolerable level without threatening the continuity of the stabilization program. A few months after the currency was floated (in January), production began recovering and the level of employment improved. In recent months, the incomes earned by a sizable proportion of the population have also begun to rise again.*

1998. No início de 1999 registrou-se um pequeno crescimento. No segundo semestre do ano passado, porém, como se pode ver no gráfico 3, o crescimento se acelerou – a curva “empina” a partir de setembro. Além de medidas que permitiram a expansão da TV por assinatura a grandes cidades então atendidas apenas pelo DTH, também a melhora das expectativas do público com relação ao desempenho futuro da economia deve estar impulsionando a recuperação.

Evolução da base de assinantes no Brasil / gráfico 3  
Evolution of subscribers base in Brazil

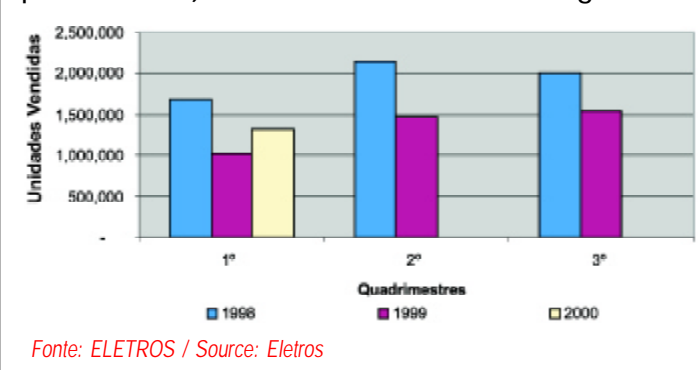


Fonte: PTS, edição nº 39 / Source: PTS nº 39

Mais diretamente sensíveis à variação de renda, indústrias correlatas ao mercado de TV paga, como a de televisores e videocassetes, vêm descrevendo uma trajetória bem mais oscilante. As vendas no atacado em 1999 foram muito inferiores às de 1998. Mas no primeiro trimestre de 2000 alcançaram pelo menos o equilíbrio com relação a 1999 (no caso dos videocassetes), quando não uma sensível recuperação (no caso dos televisores). O desempenho das vendas desses produtos é também fortemente influenciado pela disponibilidade e custo de financiamentos (por serem bens de valor proporcionalmente elevado para os padrões de renda da população) e, sobretudo, pela disposição do público.

Os fatores que influem de maneira mais intensa nas vendas de aparelhos de televisão e videocassetes têm agido, nos últimos tempos, de

Vendas industriais de televisores em cores (por quadrimestre) / TV sets industrial sales / gráfico 4



Fonte: ELETROS / Source: Eletros

Throughout this period, the pay-TV industry proved surprisingly capable of withstanding the crisis. From mid-1997 on, while the nation was suffering from a scarcity of financial resources, recession and monetary instability, the pay-TV industry remained dynamic and diversified.

The main caveat is the very low growth of the subscriber base between the onset of the Asian crisis and the end of 1998. Growth began to pick up moderately at the start of 1999, but it was in the second half of last year that expansion really gathered speed - as shown in the figure 3, the curve turned up sharply in September. This recovery owed much to measures taken to enable pay TV to expand into major cities hitherto covered only by DTH and also to rising consumer confidence in the economic outlook.

Related industries, such as those that manufacture TV receivers and VCRs, are more directly sensitive to changes in income and have experienced sharper fluctuations in the last few years. Wholesale shipments fell significantly year over year in 1999, but in the first quarter of 2000 had equaled the previous year's performance (VCRs) or achieved a major recovery (TV receivers). Sales of these goods are also strongly influenced by the availability and cost of consumer credit (since they are relatively expensive for the purchasing power of a large proportion of the population), and above all by the propensity for consumption.

The factors that most affect sales of TV sets and VCRs have had a positive impact on the entire economy in recent times. Economists who specialize in development, such as Antônio

Barros de Castro, a professor at the Federal University of Rio de Janeiro, believe the latest statistics point to the start of a new growth cycle, and one that looks set to last quite a long time. In a cycle of this kind, many opportunities are opened up for producers and consumers alike. In

maneira positiva sobre toda a economia. Economistas especializados em desenvolvimento, como o professor Antônio Barros de Castro, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, acreditam que o conjunto de dados recentes aponta para o início de um novo ciclo de crescimento, que tende a ser prolongado. Num ciclo desse tipo, são muitas as oportunidades que se abrem para todos, produtores, consumidores e, no caso da TV por assinatura, operadoras, programadoras, fornecedores e o público em geral.

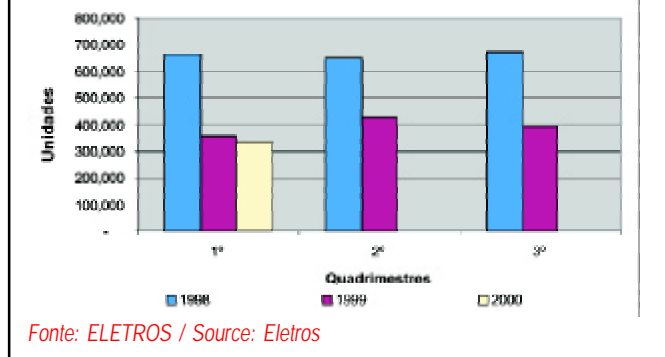
### 1.1 Dados econômicos

Apesar de sua penetração ainda limitada nos lares brasileiros, a TV paga começa a despontar como indústria com grande relevância econômica para o País. O setor faturou em 1999 R\$ 1,9 bilhão, levando-se em consideração apenas as operadoras e programadoras. Esta é a receita total das operadoras com assinaturas (adesões), mensalidades e outros, como venda de revista de programação ou publicidade. Deste total, 25% em média é destinado à compra pelas operadoras de programação. Pode-se estimar, portanto, uma receita das programadoras, apenas com assinaturas, de cerca de R\$ 475 milhões. O investimento total das operadoras em 1999 foi de cerca de R\$ 300 milhões. Além disso, a TV paga também tem uma contribuição crescente na receita dos fabricantes de equipamentos de telecomunicações e prestadores de serviços como instalação, projeto e construção de redes.

O setor de distribuição de sinais de TV (operadoras) emprega diretamente cerca de 10 mil funcionários. Destes, calcula-se que 30% estejam alocados nas áreas técnica e de operação, 60% nas áreas administrativa e de vendas e 10% em instalação.

As novas licitações, feitas sem o engessamento da Lei 8.666 e sem maiores obstáculos jurídicos, permitiram a entrada de

Vendas industriais de videocassetes (por quadrimestre) / VCRs industrial sales / gráfico 5



the case of pay TV, that means operators, programmers, equipment vendors and the general public.

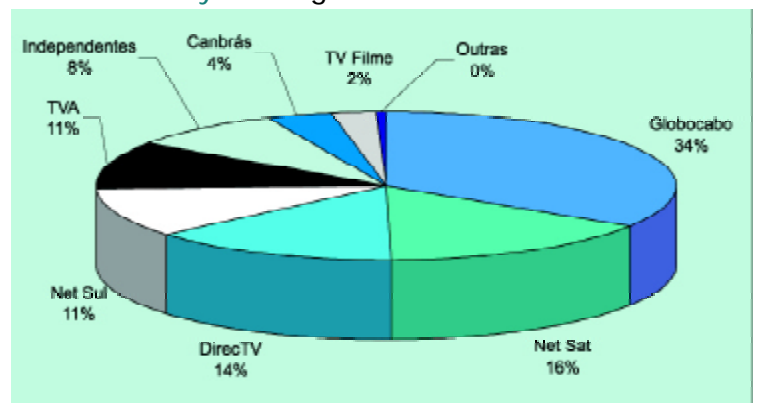
#### 1.1 Economic data

Although penetration is still relatively low, pay TV is beginning to play a key role in the nation's economy. The industry's turnover was R\$1.9

billion in 1999, considering only the revenues of programmers and operators. In the case of operators, the figure includes total revenue from membership fees and monthly subscriptions plus sales of programming magazines, advertising etc. On average, about 25% of the total goes to purchases of programming. Thus programmers' revenues from subscriptions alone can be estimated as amounting to some R\$475 million. Investment by operators in 1999 exceeded R\$300 million. In addition, the pay-TV industry accounts for a significant proportion of the revenues collected by telecommunications equipment manufacturers and service providers such as installers and network designers and builders.

The latest round of license auctions, organized without the straitjacket represented by Law 8666 or other major legal constraints, allowed new media groups and new investors

Distribuição dos assinantes por multioperadora / Subscribers by MSO / gráfico 6



Fonte: PTS, base março/2000 (ed. nº 39) / Source: PTS, data for March 2000 (issue nº 39)

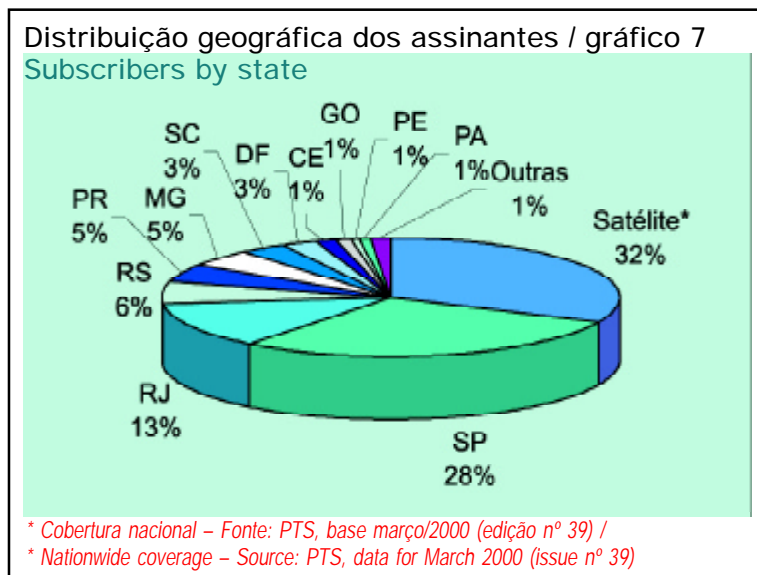
novos grupos de mídia e de novos investidores no negócio de TV por assinatura.

Mesmo assim, grandes grupos detêm a maior fatia do mercado no Brasil. O gráfico 6 mostra a forte presença da Globo Cabo. Nele consta a Net Sul como operadora autônoma. Em meados do ano, no entanto, a RBS, sua antiga controladora, transferiu suas operações para a Globo Cabo, que, desse modo, ampliou de maneira significativa sua participação no mercado e a RBS tornou-se acionista da Globo Cabo.

## 1.2 Penetração

Com as novas licitações, localidades importantes, como Salvador, São Luís, Teresina e Manaus, entre outras, antes atendidas apenas pelo DTH, passaram a contar com TV a cabo e MMDS. É ainda dominante, entretanto, a presença dos estados da Região Sudeste na distribuição de assinantes por estado, como se pode ver no gráfico a seguir.

O gráfico acima revela também a importância do serviço



por satélite. A fatia desse serviço vem crescendo rapidamente. Há um ano, ela correspondia a 24% do total; atualmente, a 32%. Com seu alcance nacional, o DTH conseguiu um "market share" significativo entre consumidores principalmente das classes A e B nas regiões do Brasil não atendidas por outras tecnologias. O DTH no Brasil segue a tendência norte-americana e é, desde seu lançamento, a tecnologia com maior crescimento no País.

Desde 1997, o DTH vem ocupando os espaços deixados pelo cabo e, principalmente, pelo MMDS. Um reforço para a

to enter the pay-TV business.

Nevertheless, the market is still dominated by very large organizations. The figure 6 shows Globo Cabo's strong presence. Net Sul is plotted here as an independent operator. However, in the middle of the year its former parent company, RBS, sold Net Sul to Globo Cabo, which thereby significantly increased its own market share and RBS became stock holder of Globo Cabo.

## 1.2 Penetration

As a result of the new auctions, important localities such as Salvador, São Luís, Teresina and Manaus, among others, now have cable TV and MMDS whereas before they were covered only by DTH. However, the Southeast region still predominates in the breakdown of the overall subscriber base by state shown in the next figure.

This figure highlights the importance of direct-to-home (DTH) operators, referred to as "satellite" above. These operators have rapidly increased their aggregate share of the market, which was 24% a year ago and is now 32%. Because DTH covers the entire country, its penetration is relatively high, especially among upper- and upper-middle income households in regions not covered by other technologies. DTH in Brazil is following the U.S. trend, expanding faster than any other segment since it was introduced.

Since 1997, DTH has been filling in the gaps left by cable and above all by MMDS. The DTH subscriber base in Ku band was reinforced by forced migration of NetSat's analog C-band subscribers to Sky's direct-to-home service, which is digital on Ku band. A similar phenomenon occurred when the majority of Digisat's C-band customers migrated to DirecTV, another DTH service on Ku band.

The expansion of Ku-band DTH has been remarkable, as shown by the next figure. Initially this technology gradually took market share from MMDS and C band. However, for the last two years it has also been winning consumers away from cable.

The difficulties experienced by Brazilian companies after the currency was devalued curtailed their activities last year. The network remained practically unchanged between the