

## A DEFESA DA CONCORRÊNCIA E O SIGNIFICADO DOS CANAIS DE ESPORTE NAS TV'S POR ASSINATURA

*Vicente Bagnoli*

1 – Introdução; 2 – Aspectos Gerais das TV's por Assinatura no Mundo e no Brasil; 3- O Significado dos Canais de Esporte para a Concorrência: Essential-Facility; 4 – O Esporte: Cultura e Informação Nacional; 5 – Conclusão; 6 – Referências Bibliográficas.

### 1 – Introdução

A proposta do presente estudo é abordar um tema atual, constantemente noticiado pela imprensa e matéria discutida em diversas jurisdições de defesa da concorrência.

Nossa pesquisa, por essa razão, além do respaldo teórico-doutrinário, como não poderia ser diferente, lança mão a diversas notícias veiculadas recentemente, bem como a muitas decisões nacionais e internacionais de agências antitrustes, que comprovam a relevância da questão dos canais de esporte na concorrência do mercado de tv's por assinatura e justifica o seu estudo.

O serviço de tv por assinatura surge no Brasil na década de 80 como um novo fenômeno no mundo da informação e entretenimento. Nos Estados Unidos da América esse fenômeno já representava uma concorrência ao serviço de TV aberta desde a década anterior.

Em diversos países, as tv's por assinatura representam hoje o fim da hegemonia de grandes redes de televisão, e despontam como importante viabilidade para democratizar os meios de comunicação de massa, oferecendo acesso a diversos canais de conteúdos distintos e atender as mais diversas necessidades da população quanto à informação, cultura e entretenimento. Representa, portanto, considerável instrumento de aprimoramento da cidadania.

As diferenças determinantes entre tv's por assinatura<sup>1</sup> e tv's abertas estão na variedade da programação oferecida, na forma como é feita a transmissão, na quantidade de canais disponibilizados e na qualidade da recepção do som e da imagem. Porém, o grande diferencial, talvez determinante para o

---

<sup>1</sup> Também chamadas tv's fechadas.

consumidor, é que a tv por assinatura é paga (pay tv), enquanto a tv aberta é gratuita.

Assim, diferentemente do que ocorre com a tv aberta, na qual o sinal é de recepção livre, a tv por assinatura exige a utilização de equipamento especial para a recepção e decodificação dos sinais.

Antes de prosseguirmos, entendemos necessário esclarecer que o mercado de televisão<sup>2</sup> é basicamente composto de três vertentes: (i) as operadoras de tv's por assinatura, distribuidoras de programação multicanal por meio de tecnologias de tv a cabo, MMDS (microondas) e DTH (satélite)<sup>3</sup>; (ii) as programadoras, empresas que produzem e disponibilizam programação pelos canais abertos e de televisão por assinatura; e (iii) as concessionárias de tv's abertas, que são as emissoras conhecidas como redes e oferecem serviço gratuito ao consumidor, que necessita apenas do aparelho de televisão para a captação do sinal<sup>4</sup>.

## **2 - Aspectos Gerais das TV's por Assinatura no Mundo e no Brasil**

O surgimento da tv por assinatura foi na década de 50 nos Estados Unidos da América, por uma simples razão: a impossibilidade de em várias localidades norte-americanas captar os sinais das tv's abertas. As pioneiras tv's a cabo instalavam antenas potentes de captação dos sinais das tv's abertas em lugares distantes e distribuía esses sinais por meio do cabo.

Na década de 70, com o advento dos satélites geo-estacionários, os canais de tv por assinatura ganham alcance em todo o território norte-americano, iniciando-se a "indústria" da tv a cabo com as feições atuais. Não demora muito e as tv's abertas percebem o potencial de uma nova concorrente. Começa uma disputa por mercado que envolve o órgão regulador norte-americano, a "Federal Communications Commission" ("FCC").

A "FCC", preocupada em viabilizar as condições necessárias para uma competição saudável entre as tv's abertas e as tv's a cabo, adota alguns mecanismos objetivando assegurar a diversidade de informação e a democratização dos meios de comunicação, evitando também a formação de monopólios de geração de conteúdo.

Essas medidas evitaram a concentração de conteúdo ou da distribuição por um pequeno número de empresas, estimulando a competição e pro-

---

<sup>2</sup> O mercado nacional de televisão por assinatura conta atualmente com aproximados 3 milhões de assinantes.

<sup>3</sup> No Brasil as operadoras atuam mediante outorgas concedidas pela ANATEL.

<sup>4</sup> No Brasil as concessionárias de tv's abertas recebem a concessão do Governo Federal para oferecer um serviço de interesse público.

porcionando ao consumidor acesso a produtos de boa qualidade sem cobrança adicional.

O resultado de todos esses esforços foi uma sadia competição entre tv's abertas e fechadas e o imenso crescimento da indústria de tv por assinatura nos Estados Unidos da América, que conta hoje com mais de 70 milhões de lares conectados aos diversos sistemas.

A Europa também passou por uma reestruturação no setor da difusão televisiva, atribuindo especial relevância à política da concorrência, que deve estimular e adequar estruturas e tecnologia e contribuir para a competitividade das empresas do setor.<sup>5</sup>

No Brasil a tv por assinatura tem início na década de 80 com uma pequena distribuição de concessões, as quais acabaram sendo adquiridas por alguns grupos, como as Organizações Globo (Globo), a Multicanal e o Grupo Abril (Abril). Nesta primeira fase o Ministério das Telecomunicações fez outorgas nas principais cidades do Brasil, como São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Brasília, Belo Horizonte, Curitiba e outras capitais. Em algumas cidades, como São Paulo e Rio de Janeiro, foi outorgada mais de uma licença.

A não exclusividade territorial, que possibilitava o confronto entre operadoras de tv por assinatura pelos mesmos assinantes em algumas grandes cidades, como São Paulo e Rio de Janeiro, gerou disputas por conteúdo exclusivo entre os grupos dominantes Globo e Abril no início do desenvolvimento desse mercado.

Além da geração de conteúdos próprios, os dois grupos brigavam pela contratação de canais e conteúdos gerados no exterior. Evidentemente, os custos de programação tornaram-se absurdamente caros.

A consequência recaiu sobre o assinante (consumidor), que restou prejudicado com a disputa. Não bastasse o alto valor do serviço para os padrões nacionais, o assinante estava impossibilitado de receber toda a programação disponível no mercado nacional.

### **3- O Significado dos Canais de Esporte para a Concorrência: Essential- Facility**

---

<sup>5</sup> “La Commissione nell’ambito di una strategia comunitaria per risanare durevolmente il settore audiovisivo attribuisce particolare rilievo alla politica della concorrenza, che deve stimolare gli adeguamenti strutturali e tecnologici e contribuire alla competitività delle imprese europee del settore”. Commissione Europea, Libro verde sulle scelte strategiche per potenziare l’industria europea dei programmi nell’ambito della politica audiovisiva dell’Unione europea, p. 39 s. in MAZZA, Rita. *Diffusione Televisiva e Disciplina Comunitaria Della Concorrenza*. 2ª edição, Turim: G. Giappichelli Editore, 2001. p. 47.

Juntamente com canais de filmes, os canais de esporte são os mais procurados pelos assinantes de tv's por assinatura, constituindo fator decisivo para escolha da operadora e do sistema de tv por assinatura<sup>6</sup>.

A tv por assinatura, qualitativamente melhor que as redes abertas, especificou-se em oferecer a um público seletivo exatamente a programação de seu interesse particular. Neste sentido, a tv por assinatura no Brasil diferenciou-se da aberta, principalmente pelo volume menor de propagandas veiculadas em sua programação, algo inviável na tv aberta, além da melhor qualidade de som e imagem.

Assim a tv por assinatura não representa uma concorrente à tv aberta, e desponta como item complementar ao entretenimento das classes A e B da população, principalmente.

Nessa linha, o estilo de programação permite à tv por assinatura alcançar diretamente as linhas de interesse do perfil do seu assinante. Evidentemente, as transmissões de eventos esportivos ganham destaque, repercutindo diretamente na relevância dos canais de esporte e, conseqüentemente, seu diferencial para a concorrência.<sup>7</sup>

Considerando, ainda, que certamente em qualquer lugar do mundo as transmissões esportivas significam a audiência de milhares de telespectadores, a oferta de canais de esporte em tv's por assinatura representa enorme aceitação do público. Pode-se então concluir que a operadora de tv por assinatura que oferecer a maioria ou os melhores canais esportivos, indubitavelmente terá imensa vantagem concorrencial.

Por essas razões, um canal de evento esportivo que desponte como único, ou seja, aquele que reúne as relevantes transmissões esportivas características de determinado mercado, despontará não apenas como um diferencial

---

<sup>6</sup> Pesquisa de mercado realizada pelo IBOPE em março/abril de 2000, consultando 15.396 pessoas; divulgada pela publicação especializada Pay-TV Survey, edição de julho de 2000.

<sup>7</sup> "Also, the technological development of TV has contributed to the growth. We have seen the appearance of cable and satellite distribution of TV signals. We experience digitalisation, which opens up new possibilities to create pay-TV channels. The Internet is likely to enhance this development in the future.

This new multitude of TV operators all compete for arguments to persuade viewers to pay directly for TV services, which the viewer used to be getting for "free" by simply paying a annual fee. Experience shows that sport and first run (Hollywood) feature films are the most efficient type of content to persuade viewers to pay for the new TV services which have been established at a significant cost". Schaub. Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events. Jornada día de la competencia, 26/02/2002, Madrid. p. 3 e 4.

na concorrência, mais que isso, pode significar até mesmo fator determinante para a exclusão de operadoras concorrentes que não oferecem o canal que não possui substituto.<sup>8</sup>

Verifica-se, então, estarmos diante de uma *essential-facility*<sup>9</sup>, ou seja, uma estrutura ou infra-estrutura essencial para disputar consumidores e fundamental para assegurar o prosseguimento das atividades dos agentes no mercado, já que não pode ser replicado, ou substituído, por nenhum meio razoável disponível.

A doutrina do *essential-facility*, como não poderia ser diferente, tem grande utilização nos Estados Unidos da América<sup>10</sup>, onde entendem que as

---

<sup>8</sup> “Sports coverage on television exhibits certain particular characteristics: First, sport is an ephemeral product. Viewers are mainly interested in live broadcasts. Next, substitution is difficult. A viewer who wants to see a given event is unlikely to be satisfied with coverage of another event. Finally, the concentration of rights in the hands of sports federations reduces the number of rights available. Moreover, availability of rights is reduced still further by an increasing number of TV rights contracts being concluded on an exclusive basis for a long duration, or covering a large number of events. This strengthens the market position of the most important broadcasters because they are the only operators who are able to bid for all the TV rights sold in large packages.

Here, one can find all the ingredients typical for anti-competitive effects impeding the access to the TV markets and the development of new media markets. The Commission is also concerned about a possible negative impact on the structure of the TV market towards an even higher concentration. As you know, we aim at enhancing consumer choice.

Currently, the Commission is concentrating efforts on two particular issues: joint selling and buying of TV rights and the exclusivity granted in respect of those rights”. SCHAUB. Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events. Jornada día de la competencia, 26/02/2002, Madrid. p. 4 e 5.

<sup>9</sup> Conforme escreve Rita Perez acerca das *essential-facilities*, “dottrina elaborata dalla giurisprudenza statunitense e secondo taluni applicata anche nel diritto comunitario e in quello nazionale, in base alla quale alcune tipologie del rifiuto di contrarre vengono ritenute abusive qualora ricorrano le seguenti condizioni: a) un operatore controlli un’infrastruttura essenziale per consentire ai concorrenti l’accesso al mercato; b) vi sia l’impossibilità (pratica) di duplicare l’infrastruttura; c) l’operatore proprietario rifiuti di condividere l’infrastruttura con i concorrenti; d) vi sia la possibilità tecnica (di fatto) di accedere all’infrastruttura”, in *Telecomunicazioni e Concorrenza*, Milão: Giuffrè Editore, 2002. p. 487.

<sup>10</sup> “Essential-facilities are another issue which is particularly likely to arise in cases concerning the regulated industries and the Chapter II prohibition. An essential-facility is a service or piece of infrastructure, without access to which a competitor is unable to compete in some down-stream market, and which facility it is commercially infeasible, economically inefficient and undesirable for the competitor to replicate.

essential-facilities representam uma vantagem adicional que é particularmente propícia a acontecer em casos relacionados a atividades regulamentadas. Uma essential-facility é um serviço ou peça infra-estrutural que a restrição ao seu acesso impossibilitaria um concorrente de competir em determinados mercados, e cuja comercialização é impossível, economicamente ineficiente e indesejável para o competidor replicar.

A história da atuação e controle da Comissão Européia de Concorrência (DG-4), apesar muito mais recente do que a experiência norte-americana, oferece exemplos que demonstram a importância dos canais de esporte na concorrência.

Em seu 21º Relatório Anual de Concorrência, de 1991, a Comissão traçou diretrizes relacionadas à integração vertical, e considerou que a empresa concentrada poderia restringir o acesso à consumidores e distribuidores, e com isso tornar-se dominante ou reforçar sua dominação.

No caso British Interactive Broadcasting a decisão exemplifica a ação da Comissão para assegurar que o poder de mercado não seria estendido de uma arena para outra sem impor excessivas condições para que se preservasse a efetiva concorrência. Este caso envolvia uma joint venture entre a BT, a líder do Reino Unido em carregar transmissões, e a BSkyB, uma transmissora de programação de tv paga promotora de tv paga interativa digital.

Como condição de aprovação, a BSkyB concordou em distribuir canais de filmes e, como não poderia ser diferente, canais de esportes em bases não discriminatórias e na forma individual da escolha do consumidor de maneira a prevenir possíveis vendas por atacado de “pacotes” (bundling) de canais que ocorreria em detrimento dos concorrentes.

Interessante também constatar situações análogas na Comunidade Européia ao que ocorre no mercado brasileiro, uma vez que, como no Brasil, naquele mercado não há uma regulação precisa do setor de tv's por assinatura e, reconhecidamente, os eventos esportivos possuem imensa relevância social, em especial o futebol.

No caso da União Européia pode-se traçar um paralelo com o Brasil com alta probabilidade de eficácia em matérias de esporte, negociação e transmissão dos eventos esportivos. Portanto, a comparação das formas de negociação e seus impactos nos mercados europeu e brasileiro é totalmente pertinente, e implica a relevância do aspecto concorrencial para a análise.

---

The OFT Guideline on the Chapter II Prohibition states that utility distribution networks and some telecommunications networks may potentially constitute essential facilities” in FLYNN & STRATFORD, *Competition: Understanding the 1998 Act*. Bembridge, Palladian Law Publishing: 1999, p. 187.

Talvez pela sua maior tradição e experiência na defesa da concorrência, encontra-se na doutrina e jurisprudência da União Européia conteúdo precioso que auxilia para se entender a defesa da concorrência e o significado dos canais de esporte nas tv's por assinatura.

Para tanto, cumpre ressaltar, que no mercado das tv's pagas, tanto no Brasil quanto na Europa, os eventos esportivos, além de filmes, constitui fator essencial na disputa por audiência, já que é universalmente aceito que filmes e eventos esportivos são os mais populares produtos da tv paga, constituindo verdadeiros 'condutores' das tv's por assinatura.<sup>11</sup>

Porém, importante destacar que o esporte, notadamente o futebol, se sobrepõe aos filmes em relevância e essencialidade para a concorrência de tv's por assinatura. Tal afirmação parte da entrevista concedida pelo próprio Chefe da Divisão de Mídia do Departamento Antitruste da Comunidade Européia, Herbert Ungerer, ao jornal Folha de São Paulo, em 23 de setembro de 2001.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> "It is universally accepted that films and sporting events are the two most popular pay-TV products. It has been acknowledged by the Commission in a previous Decision that it is necessary to have the corresponding rights in order to put together programmers that are sufficiently attractive to persuade potential subscribers to pay for receiving television services. Films and sport are therefore pay-TV's 'drivers'. There is no need for the purposes of this case to determine whether separate markets exist for film broadcasting rights and rights to broadcast sporting events. As far as films are concerned, the rights for pay-TV are available separately from those for other broadcasting 'windows', such as free to air and pay-per-view. Pay-TV rights may be exploited prior to free to air broadcasting rights. No distinction is made according to whether the rights are to be exploited through analogue or digital transmission. Rights to sporting events are also broken down into rights for broadcasting in clear, pay-TV and pay-per-view." in Official Publications of the European Communities, L-2985 Luxembourg, Case No COMP/JV.37-BSKYB/KIRCH PAY TV. Regulation (EEC) n°4064/89 – Merger Procedure, p. 8.

<sup>12</sup> "Folha - Por que a exclusividade da transmissão esportiva provoca tanta reação? Ungerer - O futebol é mais importante para a competição no mercado de TV do que os filmes. O interesse empresarial pela transmissão de eventos esportivos não tem similar. Há outros eventos importantes, como os Jogos Olímpicos, mas são eventuais. Minha opinião pessoal é que sem o acesso à transmissão de esporte não pode haver sucesso para as novas plataformas, como a internet e a comunicação multimídia de terceira geração, que vão juntar o telefone celular, o computador e a TV no mesmo aparelho".

Além do mais, como no Brasil, o esporte na Comunidade Européia constitui fator de natureza essencial à atividade das tv's pagas e matéria de relevante interesse social.<sup>13</sup>

Na União Européia, a negociação de direitos e a transmissão dos eventos esportivos do setor são pautadas na compra, venda e transmissão dos eventos. Primeiramente, a Comissão de Concorrência (DG-4) leva em consideração a possibilidade, ainda que remota, da negociação conjunta em regime de exclusividade dos direitos sobre os eventos esportivos. Depois, especificamente no caso da transmissão dos eventos, a atenção da Comissão está na forma de comercialização. Assim, na hipótese de posse exclusiva dos direitos de transmissão, usualmente utiliza-se o sub-licenciamento.<sup>14-15</sup>

---

<sup>13</sup> "(...) sport is not only an economic activity, it also a social activity practiced by millions of amateurs and one of which plays a positive role in society: improvement of health, recreation, bringing people together and also training for young, notably in difficult social areas. A part of these social aspects of sport is financed by resources coming from economic activities: resources from the strongest clubs, television rights and sponsoring. Thus some form of redistribution of resources from the top to the bottom of the sporting pyramid is to be welcomed." In European Commission, Directorate-General IV (DG-IV)– Competition, Fordham Corporate Institute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY, by Jean-François Pons – Deputy Director General, p.6.

<sup>14</sup> "The Commission recognises that the granting of broadcasting rights for sport events on an exclusive basis is an established commercial practice. It enhances the value of TV rights of sport events, particularly as interest in, and therefore the value of, sport events is ephemeral. We consider that exclusive contracts for a single sport event or for one season in a given championship would not normally pose any competition problem. However, exclusivity of a longer duration and for a wide range of rights can restrict competition, as it is likely to lead to market foreclosure. This is particularly the case if the broadcaster is in a dominant position or if the market is oligopolistic in nature.

Such cases are characterised by a combination of joint selling with exclusivity. This aggravates the competition problems because it generally results in only one broadcaster getting all the (valuable) TV-rights to the exclusion of all other broadcasters and often not all rights are exploited. This reduces output by limiting the availability of TV rights". Schaub. Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events. Jornada día de la competencia, 26/02/2002, Madrid. p. 6 e 7.

<sup>15</sup> "When exclusivity is likely to lead to the foreclosure of access to the TV markets, remedies can be envisaged to limit the damage caused to third parties' access to these markets. A sub-licensing system may be a possible remedy. However, the mere establishment of a sub-licensing system is not in itself a satisfactory solution. The terms must be fair, reasonable and non-discriminatory so that the sub-licensees get a real

Quanto à possibilidade ou não de negociação conjunta em regime de exclusividade dos direitos relativos aos eventos esportivos, existem recomendações expressas na legislação e na tradição europeia quanto à probabilidade de se caracterizar anticompetitiva essa forma de negociação. Ou seja, para a Comissão Europeia é recomendável<sup>16</sup> a negociação dos direitos referentes aos eventos esportivos de maneira individual e, excepcionalmente, a negociação coletiva dos eventos.

Por essas razões, a Comissão Europeia estabelece certos indicadores mínimos para decidir pela adoção da regra geral, qual seja, a comercialização individual, ou pela exceção, a negociação coletiva. Tais indicadores se fazem mais presentes e visíveis em determinadas situações aplicadas aos contratos de negociação de direitos sobre os eventos, destacando-se: (i) verificar se é muito longa a duração dos contratos; (ii) verificar se a quantidade e a importância dos eventos contratados são altas, tanto em termos relativos como absolutos; (iii) verificar o número de telespectadores interessados nos eventos e a eventual substitutibilidade desses eventos; (iv) verificar a existência de outras operadoras/emissoras em condições de proceder nas transmissões dos eventos; (v) verificar a relevância publicitária dos eventos contratados; (vi) verificar a totalidade dos eventos esportivos contratados para transmissão exclusiva da empresa operadora/transmissora; (vii) verificar os custos envolvidos na transmissão televisiva dos eventos contratados; e (viii) verificar se há possibilidade de outras empresas desse setor em filmar os eventos.<sup>17</sup>

---

chance to compete on the market”. Schaub. Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events. Jornada día de la competencia, 26/02/2002, Madrid. p. 8.

<sup>16</sup> “I also recall that certain national competition authorities have reached their own conclusions on the question of collective selling. This has the case in Germany, the Netherlands, the United Kingdom and Italy. Most of these authorities encouraged the individual sale of rights; nevertheless, in July 1999, the UK Restrictive Practices Court decided that the collective selling of broadcasting rights by the Football Association Premier League Ltd was a restriction within the terms of the 1976 Act, but that this restriction was not contrary to the public interest.”; p.17 - “At this stage, the preliminary opinion of the Commission services is that a joint selling agreement restricts competition in three ways; first, it is a price fixing mechanism, second, it limits the availability of rights to football events and third, it strengthens the market position of the most important broadcasters because they are only operators who are able to bid for all the rights in a package.” European Commission, Directorate-General IV (DG-IV)– Competition, Fordham Corporate Institute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY, by Jean-François Pons – Deputy Director General, p.16.

<sup>17</sup> in MEDIA, MULTIMEDIA AND EUROPEAN COMMUNITY ANTITRUST LAW, p.38.

Interessante destacar o posicionamento da Comissão Europeia, segundo o qual, geralmente em negociações de eventos esportivos, a exclusividade na longa duração dos contratos e no elevado número de direitos negociados, constituem situações potencialmente nocivas à livre concorrência, podendo representar fortes barreiras à entrada de novos concorrentes<sup>18</sup>.

No caso KNVB/Sport 7, por exemplo, a Comissão Europeia não concordou com o acordo pretendido pelas partes, por entender que sua longa duração poderia ocasionar sérios danos à concorrência no setor, uma vez que a concessão pela KNVB, a associação holandesa de futebol, de uma licença exclusiva para uma nova transmissora, Sport 7, por sete anos, encontrava-se inviabilizada pelo Artigo 81(1) e não poderia ser isenta porque eliminava toda competição pelos direitos por um período longo demais. Além disso, o processo de renegociação no final do contrato deixava em posição de vantagem a Sport 7, visto que poderia corresponder o lance de seus competidores; esse tipo de cláusula assim chamada ‘Cláusula Inglesa’ distorce a competição e não permite uma re-locação dos direitos no término da exclusividade.

Evidentemente, não são todos os contratos de longa duração que nunca se justificam. O caso de uma nova operadora no mercado, por exemplo, requer tal modalidade de contrato para garantir a sua entrada com sucesso no mercado de televisão. Outra situação, é o caso da operadora que procura desenvolver uma nova tecnologia, a qual requer grandes investimentos.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> The Commission has already had occasion to say that exclusive contracts for a sporting event or for one season in a given championship do not normally pose any competition problem. The situation has to be examined in more detail when the exclusivity is of long duration or cover a large number of rights, because this might have an effect of foreclosing a competitor's access to these rights.” in European Commission, Directorate-General IV (DG-IV)– Competition, Fordham Corporate Institute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY, by Jean-François Pons – Deputy Director General, p. 14.

<sup>19</sup> “In the case KNVB/Sport 7, the Commission considered that the granting by KNVB, the Dutch football association, of an exclusive license to a new broadcaster, Sport 7, for the duration of seven years was caught by article 81(1) and could not be exempted because it eliminated competition for the rights for too long a period. In addition, the renegotiation process at the end of the contract gave Sport 7 an advantage because it could match the bid of its competitors; this kind of so called ‘English clause’ distorts competition and does not allow a real reallocation of the rights at the end of the exclusivity. This does not mean that contracts of long duration are never justified. Such is the case when a new operator requires such a contract to ensure successful entry into the television market. It is also the case when an operator wishes to develop a new technology, which requires heavy investments.” in European Commission, Directorate-General IV (DG-IV)– Competition, Fordham Corporate Insti-

Os direitos sobre os eventos esportivos, dos quais se destacam os direitos de transmissão e os direitos sobre o marketing, uma vez concentrados num grupo reduzido de agentes econômicos, e considerando sua importância social e econômica, estão inseridos no que se denomina “bottle neck”<sup>20-21</sup>, e representam os principais ganhos do setor.

Trata-se de um fenômeno cujo acesso a um determinado insumo ou produto, essencial para a prestação de determinado serviço, é concentrado em uma só via, ou seja, cujo controle é praticado por um único agente. Nesses casos, a única alternativa pró-concorrencial é que o agente ceda parte do acesso desta essencialidade, sem qualquer discriminação de preços e a oferta dessa essencialidade seja garantida a todos que queiram concorrer nesse segmento.

Evidentemente, tal conceituação tem aplicação direta no caso dos canais de esporte nas tv’s por assinatura. Caso contrário, estando o acesso à transmissão de eventos esportivos inviabilizado de forma discriminatória, o agente econômico estaria agindo de forma dissonante ao postulado nos diplomas de defesa da concorrência de diversos países, inclusive no Brasil e Estados Unidos da América. No caso da União Européia, a Comissão de Concorrência recomenda como alternativa pró-competitiva o sub-licenciamento da transmissão dos eventos considerados exclusivos, mesmo não sendo essa a solução para todos os problemas concorrenciais nas transmissões de eventos esportivos<sup>22</sup>.

---

tute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY, by Jean-François Pons – Deputy Director General, p.15.

<sup>20</sup> Estrangulamento ou gargalo de acesso.

<sup>21</sup> MCI Communications corp. v. American Tel. & Tel. Co., 708 F. 2d. 1081 (7th Circuit), 464 U.S. 891 (1983), a Corte afirmou que: “A monopolist’s refusal to deal under these circumstances is governed by the so-called essential facilities doctrine. Such a refusal may be unlawful because a monopolist’s control of an essential facility (sometimes called bottleneck) can extend monopoly power from one stage of production to another, and from one market into another. Thus, the antitrust laws have imposed on firms controlling an essential facility the obligation to make the facility available on non discriminatory terms”.

<sup>22</sup> “In other cases, competition law can require certain amendments. A possible remedy could be to require broadcasters to share the rights they have obtained with third parties, in order to reduce the anti-competitive effect. However, a sub-licensing system should not be regarded as a satisfactory solution to all competition problems posed by the broadcasting of sports events.” in European Commission, Directorate-General IV (DG-IV)– Competition, Fordham Corporate Institute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY, by Jean-François Pons – Deputy Director General, p. 16.

O Diretor da Comissão de Concorrência da União Européia, John Temple Lang, e professor da Trinity College Dublin, abordando a temática do sub-licenciamento de eventos esportivos, negociados coletivamente em regime de exclusividade<sup>23</sup>, assinala que uma política clara de sub-licenciamento deve reduzir significativamente os efeitos anticompetitivos da exclusividade. O sub-licenciamento pode ser imposto pela Comissão como uma condição da autorização pelo Art. 85 (3), para garantir que a quarta condição do Art. 85 (3) seja atingida. Mas o valor do sub-licenciamento depende inteiramente dos termos das sub-licenças. Sub-licenças podem ser concedidas para quem quer que as peça, e preços excessivos ainda podem ser cobrados. É desejável, mas não suficiente, que os termos sejam conhecidos de antemão, e não sejam discriminatórios.

E prossegue o Diretor da Comissão de Concorrência apontando que para o sub-licenciamento tornar-se importante, as licenciadas devem receber algo de valor real: o proprietário dos direitos exclusivos não deve integralmente reter o que possui de mais valioso, ou cobrar muito por este mesmo objeto. Mesmo que as sub-licenças sejam necessárias, a Comissão pouco provavelmente determinaria os seus termos, que podem incluir pagamento, acesso a material não editado, embargos a transmissão ao vivo, ou transmissão em horários pré-determinados, bem como o interesse e importância dos eventos sub-licenciados. Haveria, usualmente, várias categorias de sub-licenças em potencial. Se isso for regulado, como uma condição para uma isenção individual, na prática seria feito por um órgão regulador nacional, e não pela Comissão.

---

<sup>23</sup> “The next issue is sublicensing, by the broadcaster having exclusive rights, of the right to broadcast the event. A clear sublicensing policy might reduce the anti-competitive effects of exclusivity significantly, and sublicensing might be imposed by the Commission as a condition of authorisation under Art.85(3), to ensure that the fourth condition of Art.85(3) is fulfilled. But the value of sublicensing depends entirely on the terms of the sublicenses. Sublicenses may be granted to every one who asks for them, and excessive prices may still be charged. It is desirable, but not sufficient, that the terms should be known in advanced, and non-discriminatory. If sublicensing is to be important, the licenses must get something of real value: the owner of the exclusive rights must not keep all the valuable for itself, or charge too much for them. Even if sublicenses are necessary, the Commission would be unlikely to get involved in determining their terms, which might include payment, accesses to unedited material, embargos on live transmission or transmission at particular times, and the interest and importance of the events sublicensed. There would usually be several categories of potential sublicenses. If this had to be regulated, as a condition for an individual exemption, it would be done by a national regulator, in practice, not by the Commission.” in *Media, Multimedia and European Community Antitrust Law*, p.54.

Em conformidade com os ensinamentos do Prof. John Temple Lang, não é difícil encontrar a aplicação desse mecanismo de sub-licenciamento e do cuidado da Comissão Europeia com os contratos de exclusividade que envolvam partes detentoras de alto poder de mercado. Nesse sentido, cumpre lembrar alguns casos paradigmáticos como a concentração nos setores de telefonia, TV paga e serviços a cabo envolvendo EBU (European Broadcasting Union) Eurovision e Telefonica/Sogecable, e os de campeonato de futebol espanhol envolvendo Telefonica/Sogecable e Audiovisual Sport e a questão da Copa da UEFA, inclusive citada e comentada por Herbert Ungerer, Chefe da Divisão de Mídia da Comissão Europeia (DG-4), em entrevista concedida ao jornal Folha de São Paulo, em de 23 de setembro de 2001.

No caso EBU Eurovision, a EBU, detentora de direitos em regime de exclusividade sobre eventos esportivos foi obrigada a sub-licenciar tais direitos a quem não era seu associado, ou seja, participantes do segmento de transmissão de eventos esportivos que não fizeram parte da contratação dos direitos, sequer da associação da EBU.

Considerando a desigualdade de condições entre aqueles que eram membros da EBU e aqueles que não eram membros com relação ao acesso à transmissão de tais direitos, entendeu a Comissão Europeia que a licença para a negociação em caráter de exclusividade seria concedida desde que a EBU viabilizasse à quem interessasse, o acesso à parte relevante dos direitos em tempo hábil e em termos razoáveis, como preço justo e condições viáveis.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> “On 11 June 1993 the Commission adopted a decision pursuant to Article 81(3) EC granting a conditional exemption until 25 February 1998 to the notified EBU’s provisions. The exemption was granted subject to the operation by EBU of a scheme whereby the jointly acquired television rights to sport events could be sub-licensed to third parties. In its decision the Commission decided that the system was in breach of article 81(1) because it significantly restricted the extent to which members of the EBU competed among themselves for sports rights. In addition it placed members at an advantage over non-members unable to participate in the cost savings achieved by the Eurovision (EBU) system. Nevertheless, an exemption was granted conditional upon the EBU and its members accepting an obligation to grant non-members sub-licenses for a significant part of the rights and on reasonable terms.” in European Commission, Directorate-General IV (DG-IV)– Competition, Fordham Corporate Institute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY, by Jean-François Pons – Deputy Director General, p. 18.

Já no caso Telefonica/Sogecable a Comissão Europeia rejeitou a operação por entender que a joint venture proposta reduziria significativamente a concorrência nos mercados de telefonia, tv's paga e cabo e serviços.<sup>25</sup>

Em outro caso envolvendo as empresas Telefónica/Sogecable/Audiovisual Sport, no qual se analisava o impacto nas estruturas do mercado europeu de transmissão dos eventos esportivos envolvendo futebol, permitimo-nos a reproduzir o que ressaltou o atual Presidente da Comissão Europeia, Mario Monti, no XXX Relatório de Política de Concorrência da Comunidade Europeia – 2000, Comissão Europeia – Divisão Geral de Concorrência, p. 4 e 32:

“No caso Telefonica/Sogecable/Audiovisual Sport, que implicava o mercado dos direitos de futebol para a televisão por assinatura em Espanha, a intervenção da Comissão pôs termo ao acordo que fixava o preço da assinatura para a transmissão televisiva dos jogos de futebol em Espanha. No início de Setembro de 2000, quando do início da nova época de futebol, era evidente a existência de uma concorrência muito acentuada entre as empresas de radiodifusão sob a forma de promoções baseadas na oferta de jogos de futebol. Apesar destas promoções cessarem nos novos assinantes, houve indícios de que alguns operadores de cabo reduziram os preços de forma significativa para todas as categorias de clientes. Posteriormente o operador terrestre digital espanhol reduziu até 50% os preços dos jogos de futebol transmitidos através da televisão por assinatura. Graças à intervenção da Comissão, os consumidores beneficiarão igualmente de um leque de escolha mais vasto: os direitos de futebol que anteriormente só podiam ser adquiridos pelos operadores da televisão digital via satélite passaram a estar disponíveis para outras empresas de radiodifusão, o que alargou de forma substancial a oferta de jogos de futebol no âmbito dos três sistemas de distribuição digital (satélite, terrestre e por cabo).”

A questão da essencialidade dos eventos esportivos em tv's por assinatura fica ainda mais evidente no item 220 do citado Relatório, p.53 e 54, que diz:

---

<sup>25</sup> “In 1996 a joint venture was notified by Telefonica, the Spanish telecommunications company, and Sogecable, a subsidiary of Canal+, the French pay-TV company. The aim was to provide television and audiovisual services by cable in Spain. The Commission objected, and the joint venture was abandoned. The Commission believed that the joint venture would have reduced competition too much in several markets for telephony, pay-TV and cable services. Since the joint venture was called off, no formal Commission decision was taken. This was the fifth big media concentration to be stopped by the Commission.” in LANG, John Temple. Media Multimedia and European Community Antitrust Law. p. 67 e 68.

“A concessão de licenças relativas aos direitos de radiodifusão de eventos desportivos constituiu, uma vez mais, uma importante fonte de preocupação no domínio da concorrência. Para além da Fórmula 1, houve um trabalho considerável no sector do futebol. Entre os processos neste âmbito, o maior destaque foi concedido ao caso da Telefonica/Sogecable/Audiovisual Sport, em que a Comissão formulou uma comunicação de acusações nos termos do nº6 do artigo 15 do Regulamento nº 17, com vista a suprimir a imunidade de que beneficiavam a Telefonica e a Sogecable em matéria de coimas, por terem notificado o seu acordo. Na seqüência da comunicação de acusações, as partes concluíram uma série de acordos em matéria de concessão de sub-licenças, que eliminaram a necessidade de adotar uma decisão formal. Prossegue a análise quanto ao fundo da questão.”

Merece ainda destaque, no que se refere à exclusividade e à longa duração dos contratos relativos a eventos esportivos, o que disse em entrevista concedida por Herbert Ungerer, em 23 de setembro de 2001, ao jornal Folha de São Paulo:

“(…) Temos um regulamento que autoriza os países membros a determinar o livre acesso aos eventos esportivos mais importantes, e eles têm de ser transmitidos por pelo menos um canal de tv aberta.

Dois casos envolvendo exclusividade para transmissão de campeonatos de futebol estão sendo analisados pela comissão. O primeiro foi aberto contra a UEFA, entidade que controla o futebol europeu, por ter vendido os direitos de transmissão dos campeonatos, por período muito longo, a apenas uma emissora por país. A comissão não concorda com essa prática, abriu investigação baseada na lei antitruste e expressou publicamente sua preocupação com o fato de os direitos serem negociados pelas ligas.

O segundo caso aconteceu na Espanha. Foi aberto um procedimento, também baseado na lei antitruste, contra a Telefónica e a Sogecable, que se associaram para ter exclusividade de transmissão dos jogos da liga espanhola para o Canal Plus, ‘tv paga por satélite’. A comissão concluiu a primeira parte do processo e mandou que as demais tv’s por assinatura tivessem acesso aos campeonatos”.

Ainda manifestando-se acerca da exclusividade nas transmissões esportivas, o que revela constituir uma essential-facility no mercado de tv’s por assinatura, Herbert Ungerer afirmou que:

“O futebol é mais importante para a competição no mercado de TV do que os filmes. O interesse empresarial pela transmissão de eventos esportivos não tem similar. Há outros eventos importantes, como os Jogos Olímpicos, mas são eventuais. Minha opinião pessoal é que sem o acesso à transmissão de esporte não pode haver sucesso para as novas plataformas, como a

internet e a comunicação multimídia de terceira geração, que vão juntar o telefone celular, o computador e a TV no mesmo aparelho”.

Por todo exposto, resta incontestável o posicionamento da Comissão Européia<sup>26</sup> quanto à importância, mais do que isso, à essencialidade para a competição e bem-estar do consumidor, da transmissão de eventos esportivos. Tanto é assim, que o sub-licenciamento é bastante utilizado em casos de domínio dos eventos esportivos, por meio de contratações exclusivas, para defender o mercado e o consumidor final/assinante/telespectador.

Assim, uma vez os direitos sobre os principais eventos esportivos estarem detidos por um só agente ou grupo de agentes, esses direitos devem ser compartilhados, já que constituem elemento essencial à concorrência nesse mercado.<sup>27</sup> A autoridade de defesa da concorrência, por sua vez, deve estar atenta para corrigir eventuais imperfeições desse mercado e assegurar que a

---

<sup>26</sup> Interessante o que escreve Rita Mazza: “(...) Si tratta di trovare un giusto equilibrio tra interessi distinti: formazione di imprese comunitarie capaci di competere sul mercato globale e abuso di una eventuale posizione dominante acquisita; concentrazioni o accordi che favoriscono il progresso tecnico o permettono una migliore distribuzione dei prodotti e costituzione di ostacoli all’accesso sul mercato da parte di altri concorrenti, attraverso, per esempio, il controllo delle infrastrutture o dei sistemi di acesso condizionale oppure l’acquisizione di diritti esclusivi di lunga durata su programmi che riscuotono un alto livello di ascolto; la dimensione non economica del settore, che si manifesta negli aspetti culturali, nella necessità di garantire il pluralismo, e gli effetti economici di aiuti statali attribuiti per il compimento di compiti di servizio pubblico”. in *Diffusione Televisiva e Disciplina Comunitaria Della Concorrenza*. 2ª edição, Turim: G. Giappichelli Editore, 2001. p. 47 e 48.

<sup>27</sup> O que se procura com isso é evitar abusos de poder econômico, prejudiciais à concorrência. Conforme ensina o Prof. Tércio Sampaio Ferraz Jr., “... para efeitos de repressão do abuso, a lei deve presumir que o poder econômico que vise à dominação de mercado, à eliminação da concorrência e aumento arbitrário de lucros é abusivo. Isto significa que, para o direito concorrencial brasileiro, a abusividade do poder econômico não é caracterizada em termos de certos atos que subjetivamente tenham determinadas finalidades, mas considera a abusividade do poder econômico como determinados estados ou modos estruturais e/ou comportamentais objetivos daquele poder, quando alcançadas por meio de ou que possam ser alcançadas por certos atos exemplificadamente discriminados em lei. Ou seja, abusivo não é o ato em si, mas o poder que o pratica de modo desviante. Assim, o ato configurará infração contra a ordem econômica se configurar ou puder provocar (potencialidade) um poder abusivo (aquele que vise a dominar mercados, a eliminar a concorrência, a aumentar arbitrariamente os lucros)”, in *Da Abusividade do Poder Econômico*, publicado na *Revista de Direito Econômico* nº 21 do CADE, outubro / dezembro de 1995.

concorrência transcorra saudavelmente para o bem da competição e do bem-estar do consumidor/assinante<sup>28</sup>.

#### 4 – O Esporte: Cultura e Informação Nacional

A relevância do esporte para o povo brasileiro é algo que nem precisaria ser abordado, uma vez que todos sabem do fascínio que espalha por todo o território nacional. Contudo, entendemos por bem abordar, mesmo que sucintamente, alguns importantes fatos que corroboram para comprovar a proposta do presente trabalho: a defesa da concorrência e a importância dos canais de esporte nas tv's por assinatura.

Com muita propriedade, Rita Mazza<sup>29</sup>, analisando a mesma questão de concorrência na difusão televisiva e o esporte como cultura e informação no âmbito da União Européia, assinala que inegavelmente o bom funcionamento do mercado e uma concorrência sadia representam um pressuposto propício à pluralidade de informação; pelo menos com a liberdade de ingresso de novos players ao mercado e com a diversificação da oferta.

Estão em trâmite no Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC) duas operações do art. 54 da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, relativas ao esporte em canais por assinatura. Trata-se dos atos de concentração nºs 08012.005864/2000-07 e 08012.05865/2000-43, cujas requerentes são ESPN do Brasil Ltda. e GLOBOSAT Programadora Ltda., e ESPN International Inc., GLOBOSAT Programadora Ltda. e International Sports Programming LLC, respectivamente.

---

<sup>28</sup> Conforme ensinam W. Kip Viscusi, John M. Vernon e Joseph E. Harrington Jr. acerca da racionalidade para regulação e políticas de defesa da concorrência, “if we existed in a world that functioned in accordance with the perfect competition paradigm, there would be little need for antitrust polices and other regulatory efforts. All markets would consist of a large number of sellers of a product, and consumers would be fully informed of the product’s implications. Moreover, there would be no externalities present in this idealized economy, as all effects would be internalized by the buyers and sellers of particular product. Unfortunately, economic reality seldom adheres very closely to the textbook model of perfect competition (...)”, in *Economics of Regulations and Antitrust*, 2ª edição, The MIT Press, Massachusetts, 1997, p. 02 e 03.

<sup>29</sup> “ (...) È innegabile, però, che il buon funzionamento del mercato ed una sana concorrenza rappresentano un presupposto propizio alla pluralità di informazioni, almeno dal punto di vista della libertà di ingresso di nuovi concorrenti e della diversificazione dell’offerta (...)”. in *Diffusione Televisiva e Disciplina Comunitaria Della Concorrenza*. 2ª edição, Turim: G. Giappichelli Editore, 2001. p. 50.

Quando de suas análises na Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE), a SEAE chegou a algumas conclusões que merecem destaque, pois vêm ao encontro de tudo o que está exposto neste trabalho.

Dentre os diversos aspectos e pontos relatados nos extensos pareceres técnicos, podemos verificar que a SEAE: (i) ratifica o entendimento da Comissão Europeia para as transmissões de eventos esportivos em tv's por assinatura, citando casos ocorridos naquela legislação; (ii) conclui que a concentração da totalidade dos canais esportivos possibilita o exercício de poder dominante pela empresa detentora dessa totalidade; (iii) ressalta que a existência de elevadas barreiras à entrada, principalmente relacionadas à dificuldade para obtenção de direitos de transmissão de eventos esportivos; (iii) entende pela exclusão das cláusulas de exclusividade dos contratos de direitos de transmissão de eventos esportivos nacionais para televisão por assinatura; e (iv) opina pela proibição da comercialização exclusiva de canal de esporte.

Ainda no Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência encontram-se em análise dois processos administrativos relativos à transmissão de eventos esportivos em tv's por assinatura, processo administrativo nº 08012.006504/97-11 e processo administrativo nº 08012.003048/2001-31.

Mas não é apenas o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência que está atento à questão da transmissão dos eventos esportivos. O próprio Congresso Nacional aborda as transmissões de eventos esportivos, dado ao significado do esporte para a cultura e informação nacional, em três Projetos de Lei: Projeto de Lei nº 4.352/2001, de autoria do Deputado Jovair Arantes e Relator Deputado Augusto Franco; Projeto de Lei nº 4.932/2001, de autoria do Deputado José Rocha; e Projeto de Lei nº 5.865/2001, de autoria dos Deputados Walter Pinheiro, Gilmar Machado e outros.

O Projeto de Lei nº 4.352 de 2001, dispõe sobre a comercialização de direitos de imagem relativos a eventos esportivos ou de interesse jornalístico, com o intuito de evitar a concentração de conteúdo por um só agente econômico. Justifica-se tal medida em razão da relevância social do esporte no Brasil, e para que com isso seja evitado que um agente abuse de posição dominante e de poder de mercado em detrimento do consumidor e da concorrência.

Já o Projeto de Lei nº 4.932 de 2001, conhecido por Estatuto do Desporto, procura sistematizar a legislação relativa ao esporte, inclusive apresentando regras para a transmissão de eventos esportivos.

Por fim, o Projeto de Lei nº 5.856 de 2001, versa acerca da proibição de contratações exclusivas de eventos esportivos, na defesa do acesso à cultura e ao entretenimento propiciados pelo esporte a todo o povo.

## **5 – Conclusão**

Conforme pudemos verificar, os canais de esporte, notadamente caracterizados pela transmissão de eventos esportivos, representam grande diferencial na concorrência dentro do mercado de tv's por assinatura.

A preocupação da defesa da concorrência, contudo, repousa no fato desses canais de esporte constituírem verdadeira essencialidade à competição dos agentes, de maneira que aquele competidor que esteja impossibilitado de ofertar o “esporte”, corre o risco de ser excluído do mercado.

Certamente, não se pode sequer admitir a interpretação Darwiniana, já utilizada nos Estados Unidos da América de que só os mais aptos permaneceriam concorrendo. Na verdade, estamos diante de um quadro em que para a concorrência e, conseqüentemente, para o consumidor não restarem prejudicados, deve ser garantido a igualdade de condições (level playing field)<sup>30</sup> para que os diversos agentes concorram, conquistando o consumidor pelas suas eficiências.

Além do mais, por o esporte constituir fator de relevância da cultura e informação nacional, seu acesso deve ser assegurado a toda, ou pelo menos à maioria, da população.

Desta forma, acreditamos que o presente trabalho contribuirá para analisar questão atual e presente em diversos mercados onde se têm legislações de defesa da concorrência.

## 6 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FERRAZ JR., Tércio Sampaio. Da Abusividade do Poder Econômico. Revista de Direito Econômico nº 21 do CADE, outubro / dezembro de 1995.

FONSECA, João Bosco Leopoldino da. Lei de Proteção da Concorrência: comentários à legislação antitruste. 2ª edição. Editora Forense: Rio de Janeiro. 2001.

---

<sup>30</sup> “The commercialisation and the changes of the sports world, raise many new issues for the application of Community competition law. The Commission tries to clarify the scope of application of the EC competition rules in the particular context of sport, which fully takes into account the particular character of the sector. Our obvious objective is to maintain open and competitive TV markets and a level playing field for all parties and remove obstacles for new markets to develop. This will be to the benefit of the consumer by increasing his or her choice”. SCHAUB. Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events. Jornada día de la competencia, 26/02/2002, Madrid. p. 9.

FORGIONI, Paula A. Os Fundamentos do Antitruste, ed. Revistas dos Tribunais, São Paulo, 1998.

HOVENKAMP, Hebert. Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice, West Publishing Co. St.Paul, Minn., 1994.

Jornal Folha de São Paulo, de 21 de setembro de 2001.

MAZZA, Rita. Diffusione Televisiva e Disciplina Comunitaria Della Concorrenza. 2ª edição, Turim: G. Giappichelli Editore, 2001.

LANG, John Temple. Media, Multimedia and European Community Antitrust Law. (<http://europa.eu.int/comm.competition/>)

Official Publications of the European Communities, L-2985 Luxembourg, Case No COMP/JV.37-BSKYB/KIRCH PAY TV. Regulation (EEC) n°4064/89 – Merger Procedure. (<http://europa.eu.int/comm.competition/>)

PEREZ, Rita. Telecomunicazioni e Concorrenza, Milão: Giuffrè Editore, 2002.

PONS Jean-François. European Commission, Directorate-General IV (DG-IV) – Competition, Fordham Corporate Institute, Twenty-sixth Annual Conference on INTERNATIONAL ANTITRUST LAW & POLICY, New York, 14-15 October 1999, SPORT AND EUROPEAN COMPETITION POLICY. (<http://www.ftc.gov>)

PROENÇA, José Marcelo Martins. Concentração Empresarial e o Direito da Concorrência, ed. Saraiva, São Paulo, 2001.

SALOMÃO FILHO, Calixto. Direito Concorrencial: as estruturas, ed. Malheiros, São Paulo, 1998.

SALOMÃO FILHO, Calixto (coordenação). Regulação e Desenvolvimento, Malheiros editores: São Paulo, 2002.

SCHAUB. Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events. Jornada día de la competencia, 26/02/2002, Madrid, in Clipping do IBRAC, março de 2002.

VISCUSI, W. Kip; VERNON, John M.; HARRINGTON JR., Joseph E.Harrington. Economics of Regulations and Antitrust, 2ª edição, The MIT Press, Massachusetts, 1997.

\* diversas informações e dados utilizados na elaboração do presente trabalho foram obtidos no site [www.paytv.com.br](http://www.paytv.com.br)