



Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

Requerentes: Sky Brasil Serviços Ltda. e ITSA – Intercontinental Telecomunicações Ltda.

Representantes: Pedro Dutra, Eduardo Caminati Anders, Barbara Rosenberg, Rodrigo Zingales Oller do Nascimento e outros.

Relator: Conselheiro **Fernando de Magalhães Furlan**

EMENTA: Ato de Concentração – Operação realizada no Brasil – Aquisição, pela **Sky Brasil**, da totalidade do capital social da **ITSA** e suas subsidiárias – Apresentação tempestiva – Pelo conhecimento – Mercado nacional de prestação de serviço de TV por Assinatura – Aprovação incondicional do ato.

[CONFIDENCIAL] Vista SBDC e Requerentes

[CONFIDENCIAL] Vista apenas SBDC

VOTO

1. Dos envolvidos

1. **Sky Brasil Ltda.** (“**Sky Brasil**”) é empresa brasileira, pertencente ao *Grupo Liberty Media Corporation*, de origem norte-americana, que possui como atividade principal a prestação de serviços de TV por assinatura via satélite, na modalidade DTH¹.

2. A **ITSA – Intercontinental Telecomunicações Ltda.** (“**ITSA**”) é empresa brasileira, que pertence ao Grupo ITSA de mesma nacionalidade, que não possui atividade operacional, apenas participação societária em outras empresas que prestam serviços de TV por assinatura e provimento de acesso à Internet de alta velocidade.

2. Da operação

3. Em 02 de abril de 2008 foi submetida à apreciação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência a presente operação, tendo como documento vinculativo o “Contrato de Compra e Venda de Quotas” (*Quota Purchase Agreement*) celebrado entre **Sky Brasil** e **ITSA**, em 12 de março de 2008. De acordo com as requerentes, trata-se da aquisição, pela **Sky Brasil**, da totalidade das quotas representativas do capital social da **ITSA** e de suas empresas controladas, direta ou indiretamente.

¹ Serviços de sinais de televisão e de áudio por assinatura via satélite.

3. Da Tempestividade

4. A apresentação do ato ocorreu **tempestivamente**, em observância ao prazo definido no §4º do art. 54 da Lei nº 8.884/94, tendo sido a taxa processual devidamente recolhida pelas requerentes (v. fl. 29).

4. Do conhecimento

5. O ato notificado deve ser **conhecido** pelo Plenário nos termos do art. 54, *caput* e § 3º, da Lei 8.884/94, pois pelo menos um dos grupos envolvidos registrou, em 2009, faturamento superior a R\$ 400 milhões no território nacional.

5. Da análise

5.1. Do mercado relevante

6. A Anatel, em seu Informe, definiu como dimensão produto do mercado relevante, após análise de toda a cadeia produtiva do setor de provimento de TV por Assinatura: i) Provimento de TV por Assinatura, que engloba as plataformas TV a Cabo, MMDS e DTH²; e ii) Comercialização de canais de programação audiovisual.

7. No que tange à dimensão geográfica, a Agência definiu os mercados relevantes como: i) Provimento de TV por Assinatura em 12 áreas, que abrangem 96 municípios e ii) Comercialização de canais de programação audiovisual em âmbito nacional³.

8. Com relação ao primeiro mercado, a preocupação da Agência se fundamenta na concentração horizontal resultante da presente operação que, em tese, seria suficiente para permitir o exercício abusivo de poder de mercado por parte das requerentes. Quanto ao segundo mercado, a agência identificou possível integração vertical que também poderia produzir efeitos negativos ao ambiente concorrencial, diante da relação entre a Sky Brasil e as Organizações Globo.

9. Dessa forma, a presente análise verificará os efeitos da concentração horizontal e da integração vertical decorrentes da presente operação, conforme devidamente identificadas pela Anatel.

² “Embora haja diferenças entre as tecnologias empregadas nos meios para a distribuição de canais de programa pelos Serviços de TV a Cabo, MMDS e DTH, pode-se afirmar que, **da perspectiva da demanda**, o usuário percebe os três serviços como equivalentes, tomando-os como substitutos próximos” (Informe nº 183/2009-CMLCE, fl. 476/verso dos volumes públicos)

³ A agência verificou diferentes dimensões geográficas para o mercado em questão de acordo com as relações entre os seus participantes. As relações de maior relevância no âmbito da presente análise foram identificadas pela agência como de caráter nacional.

5.2.Da concentração horizontal

10. As tabelas abaixo apresentam a participação de mercado, por número de assinantes, em cada uma das 12 áreas afetadas pela operação, com a discriminação dos dados individualmente para todos os 96 municípios relacionados:

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

Tabelas I a IX – Participação de Mercado por Número de Assinantes

	PA				
	Ananindeua	Barcalena	Belém	Benevides	Santa Bárbara do Pará
ITSA	37,10%	46,45%	31,49%	0,00%	0,00%
SKY	53,23%	52,13%	51,94%	88,89%	92,31%
SKY + ITSA	90,33%	98,58%	83,43%	88,89%	92,31%
ORM Cabo Ananindeua	5,39%	0,00%	15,06%	0,00%	0,00%
DTCOM	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%
Embratel	4,29%	1,42%	1,46%	11,11%	7,69%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

	ES				
	Cariacica	Serra	Viana	Vila Velha	Vitória
ITSA	1,01%	0,12%	0,00%	1,34%	0,09%
SKY	76,43%	71,29%	97,49%	31,36%	16,54%
SKY + ITSA	77,44%	71,42%	97,49%	32,70%	16,63%
Adelphia	20,94%	26,56%	0,00%	0,00%	0,00%
ESC 90	0,00%	0,00%	0,00%	66,56%	56,92%
RCA Company	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	26,12%
DTCOM	0,07%	0,02%	0,00%	0,01%	0,06%
Radio e TV Modelo Paulista	1,55%	2,01%	2,51%	0,74%	0,26%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

	GO								
	Aparecida de Goiânia	Aragoiania	Caldazinha	Goiânia	Goianira	Hidrolândia	Santo Antônio de Goiás	Senador Canedo	Trindade
ITSA	26,72%	0,00%	0,00%	4,92%	4,00%	3,26%	0,00%	12,45%	14,91%
SKY	73,25%	100,00%	100,00%	16,10%	96,00%	96,74%	100,00%	87,14%	85,09%
SKY + ITSA	99,97%	100,00%	100,00%	21,02%	100,00%	100,00%	100,00%	99,59%	100,00%
NET Goiânia	0,00%	0,00%	0,00%	78,95%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
DTCOM	0,03%	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,41%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

	PB											
	Alagoa Nova	Areial	Campina Grande	Esperança	Fagundes	Lagoa Seca	Massaranduba	Montadas	Puxinana	Queimadas	São Sebastião de Lagoa de Roca	Serra Redonda
ITSA	0,00%	0,00%	43,79%	0,00%	0,00%	13,16%	50,00%	0,00%	57,14%	0,00%	50,00%	0,00%
SKY	100,00%	100,00%	56,10%	100,00%	0,00%	81,58%	50,00%	0,00%	42,86%	100,00%	50,00%	100,00%
SKY + ITSA	100,00%	100,00%	99,90%	100,00%	0,00%	94,74%	100,00%	0,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Embratel	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,26%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100%	100%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	100%	100%

	MG														
	Belo Horizonte	Betim	Caeté	Contagem	Ibirité	Lagoa Santa	Nova Lima	Raposos	Ribeirão das Neves	Rio Acima	Sabará	Santa Luzia	São José da Lapa	Vespasiano	Uberaba
ITSA	0,08%	0,79%	0,00%	0,42%	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%
SKY	9,15%	97,92%	100,00%	43,68%	98,62%	99,35%	99,44%	96,15%	84,08%	100,00%	98,19%	99,28%	99,51%	99,19%	33,03%
SKY + ITSA	9,23%	98,71%	100,00%	44,10%	98,62%	99,35%	99,49%	96,15%	84,08%	100,00%	98,19%	99,28%	99,51%	99,19%	33,33%
NET BH	71,38%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Way TV	19,29%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Brasil Telecom.	0,00%	0,00%	0,00%	55,24%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	14,25%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Minas Cabo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	66,21%
Embratel	0,09%	1,16%	0,00%	0,65%	1,38%	0,65%	0,51%	3,85%	1,68%	0,00%	1,81%	0,72%	0,49%	0,81%	0,43%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

11. Em que pese o elevado número de municípios elencados acima, cumpre ressaltar que, em sua grande maioria, é caracterizado por diminuto acréscimo em participação de mercado resultante da presente operação, o que permite concluir, no que tange aos municípios nessa situação, pela ausência denexo causal entre a presente operação e eventual exercício abusivo de poder de mercado pela **Sky Brasil**. De fato, na maioria dos municípios⁴, a empresa adquirente já possuía participação de mercado significativa, tendo a presente operação impacto reduzido na alteração do cenário existente.

12. A leitura das tabelas acima também demonstra a existência de municípios em que a participação resultante é inferior a 20% de mercado e, dessa forma, não suscita preocupações concorrenciais no que tange à relação horizontal.⁵

13. Assim, excluídos os municípios comentados, aqueles que necessitam de uma análise mais aprofundada são: i) Ananindeua/PA; ii) Barcalena/PA; iii) Belém/PA; iv) Aparecida de Goiânia/GO; v) Senador Canedo/GO; vi) Trindade/GO; vii) Brasília/DF; viii) Valparaíso de Goiás/GO; ix) Campina Grande/PB; x) Lagoa Seca/PB; xi) Massaranduba/PB; xii) Puxinana/PB e xiii) São Sebastião da Lagoa de Roca/PB.

14. A tabela abaixo apresenta as alterações no C4 e no HHI dos aludidos municípios, em decorrência da presente operação, e demonstra a ausência denexo causal da presente alteração no que tange à probabilidade de exercício coordenado de poder de mercado, uma vez que o C4 anterior à operação na totalidade dos municípios analisados era de 100%. Entretanto, no que tange à probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado, as variações do HHI indicam a necessidade de um aprofundamento da análise:

⁴ Especificamente: Beneditos/PA, Santa Bárbara do Pará/PA, Cariacica/ES, Serra/ES, Viana/ES, Vila Velha/ES, Aragoiania/GO, Caldazinha/GO, Goiânia/GO, Hidrolândia/GO, Santo Antônio de Goiás/GO, Cidade Ocidental/GO, Novo Gama/GO, Porto Velho/RO, Agrestina/PE, Caruaru/PE, São Caltano/PE, Agudos/SP, Piratininga/SP, Cristais Paulista/SP, Patrocínio Paulista/SP, Restinga/SP, Álvares Machado/SP, Presidente Prudente/SP, Regente Feijó/SP, Alagoa Nova/PB, Areal/PB, Esperança/PB, Fagundes/PB, Queimadas/PB, Serra Redonda/PB, Betim/MG, Caeté/MG, Contagem/MG, Ibirité/MG, Lagoa Santa/MG, Nova Lima/MG, Raposos/MG, Ribeirão das Neves/MG, Rio Acima/MG, Sabará/MG, Santa Luzia/MG, São João da Lapa/MG, Vespasiano/MG e Uberaba/MG.

⁵ São eles: Vitória/ES, Bauru/SP, Franca/SP e Belo Horizonte/MG.

Tabela X – Variação de HHI nos Municípios Afetados

Cidades	HHI			C4		
	Antes	Depois	Variação	Antes	Depois	Variação
Brasília/DF	6271	6514	243	99,98%	100,00%	0,02%
Valparaíso de	6840	9633	2793	100,00%	100,00%	0,00%
Aparecida de Goiânia/GO	6080	9994	3914	100,00%	100,00%	0,00%
Goiânia/GO	6516	6674	158	100%	100%	0,00%
Senador Canedo/GO	7748	9917	2169	100%	100%	0,00%
Trindade/GO	7463	10000	2537	100%	100%	0,00%
Ananindeua/PA	4257	8206	3949	100%	100%	0,00%
Barcelena/PA	4877	9720	4843	100%	100%	0,00%
Belém/PA	3918	7189	3271	100%	100%	0,05%
Campina Grande/PB	5065	9979	4914	100%	100%	0,00%
Lagoa Seca/PB	6856	9003	2147	100%	100%	0,00%
Massaranduba/PB	5000	10000	5000	100%	100%	0,00%
Puxinana/PB	5102	10000	4898	100%	100%	0,00%
São Sebastião de Lagoa de Roca/PB	5000	10000	5000	100%	100%	0,00%

15. A Anatel concluiu, em sua análise, que a presente operação apresenta baixas probabilidades de exercício unilateral de poder de mercado com base nos seguintes fatores principais: i) a Net Serviços e a Sky, apesar de possuírem sócios em comum, devem ser consideradas como concorrentes e ii) há outras empresas autorizadas para explorar o serviço de Televisão por Assinatura na modalidade DTH que estão em fase de implementação e podem contestar o poder dominante das requerentes.

16. Inicialmente, cumpre ressaltar que a consideração de participação de mercado da Sky em conjunto com a Net Serviços impactaria a análise apenas nos mercados de Belo Horizonte/MG, Bauru/SP e Franca/SP, e, mesmo assim, o acréscimo de participação da ITSA nesses mercados é insuficiente para alterar a probabilidade de exercício de poder de mercado. Nos demais, a participação da Sky é suficientemente elevada para que seja considerado possível um eventual exercício abusivo de poder de mercado. Assim, no âmbito da presente análise, desnecessário o aprofundamento da questão da gestão da Net Serviços e da Sky.

17. Com relação ao segundo fator utilizado pela Anatel como fundamento para opinar pela aprovação da presente operação, existem algumas considerações a serem feitas no que tange à dinâmica concorrencial do setor.

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

18. Os serviços de TV por Assinatura são regulamentados por uma miríade de regras que se relacionam com cada uma das plataformas possíveis para a sua exploração⁶ e a análise desse arcabouço regulatório corrobora os indícios apresentados ao longo da instrução de que a presente operação não altera o cenário concorrencial significativamente.

19. As regras de entrada para exploração de TV a Cabo e de MMDS são definidas, respectivamente, pelas Portarias nº 256/97 e 254/97 e, conjuntamente, pela Portaria nº 399/1997, todas do Ministério das Comunicações. Além das diversas normas referentes às especificidades técnicas da prestação de serviços em cada uma das plataformas, verifica-se a existência, nas duas primeiras portarias, de normas que possuem impacto concorrencial significativo ao definir e limitar o número de prestadores de serviço por cada área relevante.

20. A Portaria nº 399/1997, por sua vez, apresenta a lista de municípios a serem atendidos por TV a Cabo e MMDS com as respectivas limitações de operadoras. As Tabelas a seguir consolidam essas informações:

Tabela XI a XIII – Previsão de Limite de Operadores e Quantidade de Operadores Efetivos

Limite de Operadores	Quantidade de Municípios
1	535
2	305
3	90
4	18
5	0
6	2
Total	950

⁶ No caso de TV a Cabo, os principais instrumentos são as Leis nº 8.977/95 (*Lei do Cabo*) e nº 9.472/97 (*Lei Geral de Telecomunicações - LGT*), o Decreto nº 2.206/97, e a Portaria nº 256/97 do Ministério das Comunicações. No que tange à MMDS e DTH, além da LGT, existem as Portarias nº 254/97 e 321/97, ambas do Ministério das Comunicações. Por fim, com relação ao Serviço Especial de TV por Assinatura, a regulamentação é mais antiga, por meio dos Despachos nº 95.744/88 e 95.815/88, ambos do Presidente da República.

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

Municípios atendidos

Tecnologia	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Apenas MMDS	69	111	167	185	213	202	197	196	201	205	206	206	207	207
Apenas TVC	65	62	94	124	170	173	174	169	167	159	159	150	149	149
MMDS e TVC	10	16	55	100	127	125	124	122	117	115	114	111	109	109
Total	144	189	316	409	510	500	495	487	485	479	479	467	465	465

Cidades	Limite de Operadores	Operadores Existentes	
Valparaíso de Goiás/GO	1	MMDS	TV Filme Brasília
Senador Canedo/GO	1	MMDS	TV Filme Goiânia
Barcarena/PA	1	MMDS	TV Filme Belém
Trindade/GO	2	MMDS	TV Filme Goiânia
Campina Grande/PB	3	MMDS	TV Filme Sistemas
Lagoa Seca/PB	3	MMDS	TV Filme Sistemas
Massaranduba/PB	3	MMDS	TV Filme Sistemas
Puxinana/PB	3	MMDS	TV Filme Sistemas
São Sebastião de Lagoa de Roca/PB	3	MMDS	TV Filme Sistemas
Aparecida de Goiânia/GO	3	MMDS	TV Filme Goiânia
Ananindeua/PA	3	MMDS	TV Filme Belém
		TVC	ORM Cabo Ananindeua
Brasília/DF	4	MMDS	TV Filme Brasília
		TVC	Net Brasília Ltda
Goiânia/GO	4	MMDS	TV Filme Goiânia
		TVC	Net Goiânia Ltda
Belém/PA	10	MMDS	TV Filme Belém
		TVC	ORM Cabo Ananindeua

21. A leitura das tabelas acima revela importantes indicadores da dinâmica atual do mercado de TV por Assinatura, especificamente no que tange à oferta do serviço pelas plataformas MMDS e/ou TV a Cabo. Primeiro é possível verificar que dos 5.560 municípios brasileiros⁷, apenas 950 (17,1% do total) possuem previsão para possibilidade de prestação de serviços de TV a Cabo e MMDS, porém, em apenas 566 municípios (10,2%) existe prestação efetiva do serviço. Além disso, o próprio regulador determinou que a prestação de serviços de TV por Assinatura, por meio das plataformas MMDS e/ou TV a Cabo, seria exercida por apenas uma empresa em 535 municípios (56,32% do total permitido). Na prática, entretanto, mesmo nas localidades em que o regulador permite a presença de mais de uma operadora, a exploração do serviço em questão se configura como um monopólio. No que tange especificamente aos municípios afetados pela presente operação, tem-se que apenas em Ananindeua/PA, Brasília/DF, Goiânia/GO e Belém/PA há mais de uma operadora de MMDS e/ou TV a Cabo.

22. Além disso, importante ressaltar que o número de municípios atendidos pelo serviço em questão apresenta tendência decrescente desde 2001, com redução de 8,8%. Portanto, nos últimos 09 (nove) anos, cerca de 45 municípios deixaram de serem atendidos pela prestação de serviço de TV por Assinatura por meio das plataformas MMDS e/ou TV a Cabo. Interessante notar que 2001 foi o ano do último Termo de Autorização de MMDS⁸, e 2002 foi o ano do último Contrato de Concessão de TV a Cabo⁹ celebrados pela Anatel. Ou seja, nesse período de retração de prestação de serviço, não houve entrada formal de novos participantes de mercado por meio de obtenção de outorga pelo regulador.

23. A redução do escopo geográfico da prestação desse serviço é um indício de concentração e, talvez, necessidade de escala enfrentada pelos operadores. Eventual aumento no número total de assinantes pode ser um indício desse fator, pois seria possível concluir que as empresas ficaram mais eficientes nas localidades em que permaneceram.

24. Entretanto, diante do desenho regulatório atual, difícil imaginar outro cenário possível para a prestação de serviços de TV por Assinatura, de TV a Cabo e/ou MMDS se não a concentração em grandes centros urbanos. O investimento, principalmente no que tange à TV a Cabo, é elevado diante da necessidade de construção de uma estrutura física de rede que conecte cada assinante à central de *head-end* específica, além da necessidade de proteções contra conexões clandestinas e furtos de sinal:

⁷ Dado retirado do IBGE; *Indicadores sociais municipais: uma análise dos resultados da amostra do Censo Demográfico 2000 Brasil e Grandes Regiões*, 2004, Rio de Janeiro.

⁸ Assinado em 27/03/2001 com a OuroVerde Trading & Marketing Consult Ltda para os municípios de Boa Vista/RR, Itumbiara/GO e Jataí/GO (Importante ressaltar para cada uma das localidades é um Termo diferente). Atualmente, a empresa ainda consta como “Em Instalação” pela Anatel. Dados de publicação da Anatel: *Panorama dos serviços de TV por Assinatura*, 41ª Edição, Jun/2010.

⁹ Assinado em 08/07/2002 com SSTV – Sistema Sul de Televisão Ltda para o município de São Bento do Sul/SC. Atualmente, a empresa consta como “Em Operação” pela Anatel. Dados de publicação da Anatel: *Panorama dos serviços de TV por Assinatura*, 41ª Edição, Jun/2010.

“A rede a cabo é construída passando-se o cabo da operadora, que transporta o sinal, pelas ruas, próximo às portas dos assinantes. A intervalos estudados são colocados no cabo TAPs, que vêm a ser caixas para derivação dos assinantes a partir do cabo principal da operadora. Para possibilitar que o sinal chegue até os assinantes, o TAP possui, na sua parte inferior, vários terminais para conexão de cabos coaxiais menores – os cabos ‘drop’ - que entram no domicílio de um assinante ou de um condomínio, de onde, neste caso, são derivados até os domicílios. **A construção da rede é cara e difícil**, pois a colocação de um TAP implica uma emenda no cabo da operadora, o que deve ser feito com muito cuidado para não se tornar fonte de ruído para o sinal transmitido. Sendo assim, os TAPs colocados na rede são dimensionados para o que a operadora acredita ser seu mercado potencial e, portanto, várias terminações ficam “abertas” ou sem ‘drop’ para assinante nos TAPs quando da construção da rede. A ligação de um novo assinante demanda apenas a conexão dele ao TAP e a construção da sua rede interna particular.

Tal facilidade de instalação permite, também, que proliferem as ligações clandestinas, identificáveis apenas mediante auditoria visual da rede.

(...)

Segundo a ABTA, até o final de 1997 o total de investimentos realizados em DTH, MMDS e cabo foi da ordem de US\$ 2 bilhões, estimando-se que até 2003 sejam investidos US\$ 5 bilhões em TV a cabo e MMDS.¹⁰ (Destaques nossos)

O custo de implantação de sua rede é influenciado fortemente pela distribuição espacial dos assinantes e pela topografia da área de prestação de serviço. Essa tecnologia tem custo marginal de instalação por assinante maior do que as demais tecnologias, dado que na tecnologia MMDS os receptores são colocados nas residências apenas na medida em que surgem novos assinantes, e no sistema DTH, uma vez implantado, está apto a atender qualquer assinante que solicite dentro da área de cobertura. **Assim, a distribuidora a Cabo precisa realizar pesados investimentos na implantação de sua rede antes mesmo de iniciar a oferta de seus produtos aos clientes. Nessas condições, pesados investimentos iniciais para a implantação da rede de uma distribuidora a Cabo, torna-se evidente a existência de barreiras de entrada a uma segunda distribuidora na mesma região espacial. Ademais, uma vez iniciada a oferta de serviços pela primeira distribuidora já instalada, torna-se muito difícil a recuperação, por uma outra distribuidora, dos investimentos necessários à implantação de uma segunda rede, desestimulado a introdução de competição.** Essa é a mesma situação de uma rede de telefonia .fixa, gás, energia elétrica, ferrovia, rodovia, entre outras. Todas elas exemplos clássicos de monopólios naturais.”¹¹ (Destaques nossos)

¹⁰ MELO, Paulo R. S. M.; GUTIERREZ, Regina M. V. *TV por assinatura: Panorama e oportunidades de investimento*. BNDES, set/02.

¹¹ CAHÚ, Maria Isabela S. M. *Análise do mercado de TV por assinatura*. FGV: Rio de Janeiro, 2008.

25. Nesse sentido, diante dos custos elevados de investimento para construção das redes necessárias para a exploração dos serviços de TV por Assinatura pela plataforma de TV a Cabo, a retração do escopo geográfico de sua prestação para um número reduzido de cidades se apresenta como um movimento natural, bem como a verificação de eventuais monopólios nas áreas de prestação diante da necessidade de escala:

“Excetuando-se o DTH, de abrangência nacional, em geral cada praça é atendida por uma, ou, no máximo, duas operadoras, e mesmo assim de forma quase complementar (...). Essa complementaridade é confirmada pelo fato de, em alguns casos, as duas operadoras pertencerem ao mesmo grupo. Somente São Paulo e Curitiba contam com mais de duas operadoras, configurando uma concorrência entre os grupos Net e TVA. (...)

As atuais operadoras já ocuparam seus espaços, tendo atingido, no caso da TV a Cabo, as metas iniciais de construção de redes e de ‘home passed’, ou seja, o número de domicílios abrangidos pela rede ativada e, portanto, potenciais assinantes. Entretanto, o serviço, de forma geral, atingiu índices de penetração muito baixos, isto é, a relação entre o número efetivo de domicílios assinantes e o número de ‘home passed’ é pequena. Isto é causado pelas peculiaridades do mercado, em que a baixa renda da população parece ser o principal fator. (...)

Certamente por isto, é voz corrente entre os empresários do setor que apenas a cidade de São Paulo pode comportar um segundo operador de cabo. Nas demais localidades, tendo em vista a baixa penetração dos serviços, a concorrência entre dois operadores pouco acrescentaria ao desenvolvimento do mercado (...).¹²”

26. Não apenas o desenho regulatório incentiva a criação de monopólios em determinadas áreas, mas também exige a concentração da exploração de várias regiões por um mesmo agente. Esse arranjo permite aos agentes uma penetração suficiente para garantir o retorno dos elevados investimentos realizados:

“Dentre os novos players, observa-se que aqueles que obtiveram um maior número de concessões outorgadas, em sua maioria, possuem uma estrutura organizacional semelhante à dos atuais líderes, a qual segue o modelo ‘Multiple Systems Operator’ (MSO), em que uma holding detém participações em diferente empresas operadoras. Esta estrutura, além de eliminar conflitos geográficos e administrativos, facilita sobremaneira o funding de empreendimentos. Tratando-se do BNDES, ela possibilita o apoio a projetos de pequeno e médio portes, desde que estejam agrupados em um programa de investimentos da chamada MSO.

(...)

Assim, as perspectivas de índices de penetração insuficientes têm levado algumas postulantes a desistir de sua participação nas licitações ou de localidades cuja rentabilidade projetada é menor. Por vezes, a desistência tem ocorrido já em fase avançada do processo, após haver sido ganha a licitação, o que implica pagamento à Anatel.¹³”

¹² MELO, Paulo R. S. M.; GUTIERREZ, Regina M. V. *TV por assinatura: Panorama e oportunidades de investimento*. BNDES, set/02.

¹³ Idem.

27. Assim, observa-se claro indício de descompasso entre a dinâmica da prestação de serviços de TV por Assinatura por meio de TV a Cabo e MMDS com o desenho regulatório imposto pelo Ministério das Comunicações à época e mantido atualmente pela Anatel. Por meio do aludido modelo MSO, as operadoras tentam contornar as dificuldades artificiais criadas pela regulação no que tange à escala, investimentos em rede e captação de recursos, para que possam atuar de maneira mais eficiente.

28. A própria ITSA agrupava diferentes outorgas para exploração de MMDS em torno de grandes centros urbanos. Ou seja, buscava-se um ganho de escala para permitir a exploração do serviço. De fato, a TV Filme Brasília possuía outorgas referentes ao Distrito Federal e Entorno; a TV Filme Sistemas, da região de Grande Campina Grande; a TV Filme Goiânia, da região de Grande Goiânia; e, por fim, a TV Filme Belém, da região da Grande Belém.

29. Outro fator que justifica a estratégia das operadoras de concentração de outorgas por área geográfica é a diferença no desenho regulatório da plataforma de DTH, cujos serviços concorrem com TV a Cabo e MMDS.

30. Os serviços de DTH são regulados pelo Decreto nº 2.196/1997 da Presidência da República, pelas Portarias nº 321/1997 e 390/1997, ambas do Ministério das Comunicações. Diferentemente das outorgas de exploração de TV a Cabo e MMDS, as permissões relacionadas à DTH possuem abrangência nacional. Esse fator representa uma vantagem competitiva significativa em relação às operadoras de TV a Cabo e MMDS, não apenas pela questão de escala, mas também de capacidade de financiamento e possibilidade de melhor desenho e estruturação de investimentos.

31. Dessa forma, ainda que do ponto de vista da demanda, as plataformas DTH, TV a Cabo e MMDS possam ser consideradas substitutas¹⁴, há que se ter cautela ao afirmar que as operadoras de cada uma das plataformas exercem, em grau semelhante, pressões competitivas umas às outras. O fato de operadoras de DTH poderem explorar o seu serviço nacionalmente enquanto operadoras de TV a Cabo e MMDS se restringem apenas a um município – ou grupo de municípios, caso adotem o modelo MSO – nos permite concluir que as primeiras exercem sim pressão competitiva nas segundas, mas o contrário não é necessariamente verdadeiro.

32. Nesse sentido, a simples utilização de participação de mercado como parâmetro para definição de poder de mercado (ou posição dominante) no que tange aos serviços de TV por Assinatura pode ser insuficiente para a correta mensuração da possibilidade de determinado agente alterar negativamente o ambiente concorrencial.

¹⁴ Conforme consolidada jurisprudência do Plenário do CADE: AC nº 53500.002423/2003; AC 53500.029160/2004; AC nº 53500.029599/2006; AC nº 53500.001477/2008, dentre outros.

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

33. As próprias características do presente caso servem de indício para essa consideração, principalmente em relação às diferenças de magnitude entre as empresas envolvidas. Ainda que a ITSA apresentasse participação de mercado – antes da operação – em patamares semelhantes à da SKY em algumas localidades afetadas pelo presente Ato de Concentração, seria temerário concluir que a ITSA poderia exercer alguma inibição a uma hipotética e eventual conduta anticompetitiva da SKY.

34. De fato, conforme informações das requerentes¹⁵, a ITSA possuía, à época da operação, uma base de [CONFIDENCIAL] assinantes no total. A SKY, por sua vez, possuía uma base de [CONFIDENCIAL] de assinantes no total e uma base de [CONFIDENCIAL] assinantes nas áreas afetadas pela presente operação. Assim, a eventual pressão competitiva exercida pela ITSA junto à SKY tinha o condão de afetar, no máximo, [CONFIDENCIAL]¹⁶ do total de assinantes dessa última.

35. Dessa forma, ainda que a base da ITSA represente participações de mercado significativas em suas áreas de atuação, quando comparada com a base de assinantes da SKY, é possível verificar a dificuldade em considerá-los como concorrentes efetivos. Dificilmente a ITSA poderia contestar individualmente eventual exercício abusivo de poder de mercado da SKY, pois o seu impacto no total de assinantes da SKY não seria significativo se verificado isoladamente, apenas após uma análise das pressões concorrenciais exercidas nos demais [CONFIDENCIAL] de assinantes da SKY.

36. Essa disparidade é resultado do desenho regulatório atual, que institui regras geográficas distintas para a prestação de serviços substitutos do ponto de vista da demanda. Independentemente da análise das razões que justificaram a adoção, à época, dessa diferenciação geográfica, tem-se que atualmente ela não se sustenta diante da dinâmica concorrencial que se verifica.

37. Conforme examinamos no presente caso, a introdução das prestadoras de DTH em âmbito nacional para concorrer com as prestadoras regionais de TV a Cabo e MMDS provoca distorções nos mercados relevantes quanto ao poder econômico dos participantes. Tanto que a única prestadora de serviço de TV a Cabo com base de assinantes significativa é o Grupo Net, que, a despeito da regulação, atua em diversas regiões do Brasil, o que lhe confere uma característica geográfica similar às prestadoras de DTH. As demais participantes com base significativa de assinantes em âmbito nacional - Embratel, Telefônica e Oi - são operadoras de DTH¹⁷.

38. Outro indício da inadequação do mencionado desenho regulatório ao cenário atual é o significativo número de municípios atendidos apenas por DTH, apesar de estarem incluídos na

¹⁵ Em resposta ao ofício nº 964/2010, volumes confidenciais.

¹⁶ Cumpre ressaltar que a base de [CONFIDENCIAL] assinantes da SKY informada pelas requerentes compreende todos os 96 municípios afetados pela operação. Ou seja, a pressão competitiva exercida pela ITSA, na verdade, é menor, pois a ITSA atua apenas em 63 municípios.

¹⁷ Conforme respostas aos Ofícios nº 1458/2010 (Oi); 1456/2010 (Telefônica); e 1457/2010 (Embratel).

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

lista de localidades possíveis para prestação de serviços de TV a Cabo e MMDS. As áreas afetadas pela presente operação apresentam exemplos suficientes para caracterização desse indício. Ainda que autorizada, a ITSA não atuava nas seguintes localidades¹⁸: i) Benevides/PA; ii) Santa Bárbara do Pará/PA; iii) Viana/ES; iv) Aragoiania/GO; v) Caldazinha/GO; vi) Santo Antônio de Goiás/GO; vii) Agrestina/PE; viii) São Caitano/PE; ix) Agudos/SP; xi) Piratininga/SP; xii) Cristais Paulistas/SP; xiii) Patrocínio Paulista/SP; xiv) Restinga/SP; xv) Álvares Machado/SP; xvi) Regente Feijó/SP; xvii) Alagoa Nova/PB; xviii) Areal/PB; xix) Esperança/PB; xx) Fagundes/PB; xxi) Montadas/PB; xxii) Queimadas/PB; xxiii) Serra Redonda/PB; xxiv) Caeté/MG; xxv) Ibitité/MG; xxvi) Lagoa Santa/MG; xxvii) Raposos/MG; xxviii) Ribeirão das Neves/MG; xxix) Rio Acima/MG; xxx) Sabará/MG; xxxi) Santa Luzia/MG; xxxii) São José da Lapa/MG; e xxxiii) Vespesiano/MG¹⁹.

39. Portanto, a ITSA não atuava em 33 municípios, o que corresponde a 34,37% do total de municípios em que poderia prestar serviços. Essas localidades, em sua totalidade, são atendidas somente por DTH, em sua maioria, apenas pela SKY.

40. Esses dados revelam a ineficiência que prestadoras de TV a Cabo e MMDS podem enfrentar em suas áreas de atuação, principalmente as primeiras, tendo em vista o volume de investimentos necessários para a construção da rede necessária. Uma alternativa possível de introdução de concorrência aos operadores de DTH nessas regiões poderia ser a permissão de entrada das empresas de telefonia fixa no mercado²⁰.

41. As informações colhidas ao longo da instrução do presente Ato de Concentração podem ser consideradas como indícios da existência de uma concorrência potencial significativa das empresas de telefonia, que, entretanto, se encontram restritas por barreiras regulatórias artificialmente elevadas que resultam nas concentrações de mercado apontadas acima, conforme se depreende dos trechos a seguir:

“As requerentes esclarecem que a maior barreira à entrada nesse setor é de ordem regulatória, tendo como fator positivo mais significativo para a entrada de novos concorrentes no mercado brasileiro de TV por assinatura a elevada tendência de crescimento potencial da demanda.” (Anexo I, fl. 28 dos volumes públicos)

“Nesse caso [TV a Cabo e MMDS], a principal barreira de entrada existente é de cunho regulatório. O planejamento de TV a Cabo e MMDS fixado pela Portaria nº 399/97 prevê a existência de um número máximo de outorgas e acarreta em monopólio em grande parte dos municípios brasileiros. De acordo com o planejamento em vigor,

¹⁸ Considerei as localidades em que a ITSA apresentou 0,00% de participação de mercado, conforme Tabelas I a IX acima.

¹⁹ Se considerarmos também aquelas localidades em que a participação da ITSA não alcança 1%, o total seria de 42 municípios.

²⁰ A lei nº 8.977/95 prevê a possibilidade de atuação das concessionárias de telecomunicações prestarem serviços de TV a Cabo no caso de desinteresse manifesto de empresas privadas do setor, caracterizado pela ausência de resposta ao edital relativo a determinada área. No caso específico de MMDS, não se verifica proibição no Decreto nº 2.196/97 e tampouco na Portaria nº 254/97

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

poucos municípios admitem mais de um prestador de serviço, sendo que mesmo grandes centros urbanos estão limitados a seis concessionárias – situação aplicável apenas a São Paulo e Rio de Janeiro.

Ademais, desde 2001 a Anatel não concede novas outorgas para a prestação do serviço de TV a Cabo no Brasil. Esse modelo levou a uma grande limitação dos competidores e o acesso de novas prestadoras de serviços a esse mercado está sendo bloqueado – a despeito dos interesses de diversas empresas em explorar essa atividade, conforme revela o elevado número de pedidos pendentes de apreciação pela Anatel.

(...)

A Anatel passou não apenas a dispor da competência para avaliar os limites de outorgas de TV a Cabo, mas também para ajustar o modelo de exploração dessa atividade aos princípios e diretrizes da Lei nº 9.472/97.

Mas, apesar desse poder discricionário, o número de outorgas de TV a Cabo segue limitado, sem qualquer motivação, dada a inexistência de limitações e restrições quanto ao uso de faixas de radiofrequências. O único motivo que poderia levar a Anatel a manter limitado o número de outorgas de TV a Cabo seria a caracterização de excesso de competidores que possam comprometer a própria prestação do serviço, na forma do art. 136 da LGT. Como visto, o cenário atual aponta para uma situação completamente distinta, considerando que o mercado está sub-atendido pelas prestadoras atualmente existentes.

Para fomentar a competição nesse mercado, bastaria que a Anatel eliminasse o limite ao número de licenças a serem outorgadas por área de atuação, a exemplo do que já fez para fomentar a competição em outros serviços onde não existe limitação de bens escassos como o espectro (STFC, SCM entre outros serviços).

(...)

As Concessionárias de STFC poderiam ser competidores ainda mais importantes no mercado de TV por Assinatura. Dada a infraestrutura que já possuem para a prestação de serviços do STFC e do serviço de banda larga, sua entrada no mercado de TV a Cabo dispensaria a construção de parcela substancial de novas redes e duplicação da infraestrutura para permitir novos competidores nesse mercado extremamente concentrado e viabilizando, assim, o uso eficiente de redes de telecomunicações existentes. (Resposta da TNL PCS S.A. ao Ofício CADE nº 1458/2010, fls. 727 e 728 dos volumes públicos, destaques nossos)

“O serviço de TV por assinatura pode ser prestado com diferentes tecnologias. Existem barreiras regulatórias que restringem, limitam ou dificultam a entrada de empresas de telefonia fixa ou de empresas estrangeiras no mercado em questão, é o caso dos serviços prestados via cabo.

Além disso, quanto à utilização da tecnologia MMDS, a ANATEL também impõe barreiras, especialmente quanto ao uso do espectro e a autorização e credenciamento de equipamentos” (Resposta da Telefônica ao Ofício CADE nº 1456/2010, fls. 744 dos volumes públicos).

“Em complementação aos esclarecimentos em resposta ao Ofício nº 1456/2010/CADE, refira-se que as concessionárias locais de serviços de telecomunicações (ie., as detentoras de concessão para oferta do Serviço Telefônico Fixo Comutado) estão sujeitas a restrições regulatórias, que as colocam em

desvantagem competitiva no que diz respeito à oferta convergente de serviços de telecomunicações de voz, dados e televisão por assinatura, em particular em relação aos grupos que detêm licença para prestação de serviços de Televisão à Cabo, cuja tecnologia e arcabouço regulatório próprio, possibilita a oferta conjugada de serviços de forma bastante atrativa.” (Resposta da Telefônica ao Ofício CADE nº 1661/2010/CADE, fls. 769-770 dos volumes públicos, destaques nossos)

“A NET tem aproveitado as assimetrias regulatórias atualmente verificadas para obter parcelas significativas do mercado, aproveitando-se da possibilidade de oferecer praticamente sozinha ofertas convergentes com a utilização da mesma rede de acesso para TV por assinatura, telefonia fixa, e banda larga. Ante as limitações regulatórias atualmente existentes, as Concessionárias de STFC não têm condições de oferecer serviços congêneres pela impossibilidade de utilização da mesma rede de acesso.

Uma vez que a Anatel passe a emitir outorgas para a prestação de TV a Cabo sem limite de prestadores (...) o mercado de TV por Assinatura passará a sofrer a concorrência direta de novas empresas e uma nova dinâmica competitiva restará instaurada.” (Resposta da TNL PCS S.A. ao Ofício CADE nº 1662/2010/CADE, fls. 774-75 dos volumes públicos)

42. Evidente que não se pugna, no presente voto, pela simples abertura regulatória dos mercados de TV a Cabo e MMDS pela agência reguladora. Pelo contrário, a análise acima simplesmente ressalta o existente descompasso entre dois desenhos regulatórios distintos adotados para a prestação de serviços de TV a Cabo e MMDS, de um lado, e para a prestação de serviços de DTH, de outro, que resultou, nos últimos anos, em uma concentração de mercado nas mãos das operadoras desse último sistema²¹. É perfeitamente possível que essa concentração seja um resultado natural da dinâmica atual do setor. Entretanto, não vislumbro motivos para a manutenção dessa dualidade de regras que acabam por beneficiar artificial e involuntariamente apenas uma plataforma.

43. Nesse sentido, considero salutar que o Plenário do CADE, com o intuito de promover o cumprimento das disposições da Lei nº 8.884/94, atue, por meio do Grupo Técnico de Regulação, junto à Anatel para colaborar, dentro do possível, com a análise da situação do mercado de TV por Assinatura e com estudos de possível alteração do desenho regulatório.

44. Diante de todo o exposto, concluo pela ausência denexo causal entre a presente operação e a possibilidade de eventual exercício abusivo de poder de mercado por parte da Sky, diante do fato de que a ITSA não representava, antes do presente ato de concentração, capacidade de contestar o poder econômico da Sky.

²¹ De acordo com dados da Anatel (*Panorama dos serviços de TV por Assinatura*, 41ª Edição, Jun/2010.), apenas nesse ano, a participação de operadoras de DTH passou de 37% (Jan/2010) para 41% (Jun/2010) do total de assinantes de TV por Assinatura. Nesse período, a base de assinantes de DTH cresceu 23%, enquanto que a base de assinantes de TV a Cabo cresceu 4%.

6. Da integração vertical

45. Conforme afirmado anteriormente, a Anatel manifestou preocupações quanto à integração vertical resultante da presente operação diante da relação entre a Sky Brasil e as Organizações Globo.

46. Após a sua análise, a Agência concluiu pela possibilidade de fechamento de mercado a jusante e a montante em decorrência da presente operação, por parte do Sistema Net Brasil. Nesse sentido, a Anatel sugere a adoção de 3 (três) medidas comportamentais de forma a reduzir o risco anticompetitivo verificado:

“5.151.1. que, durante o prazo a ser fixado pelo Cade, os canais de conteúdo brasileiro, disponíveis nas grades de programação das empresas do Grupo ITSA à época do fechamento da operação, sejam transmitidos aos assinantes das referidas empresas, individualmente considerados, ainda que os mesmos venham a migrar para a Sky;

5.151.2. que, durante o prazo a ser fixado pelo Cade, seja garantido às atuais programadoras de conteúdo nacional a mesma receita que auferem com a comercialização de programas ou conteúdo audiovisual nacional, decorrentes de contratos com empresa do Grupo ITSA em vigor na data de fechamento da operação; e

5.151.3. a efetiva abertura das redes das Requerentes aos canais de programação produzidos por programadoras brasileiras não pertencentes aos grupos econômicos que participam de seu controle (atualmente, as ORGANIZAÇÕES GLOBO e GRUPO NEWS CORP, conforme item 5.82 do presente Informe, e, num futuro próximo, ORGANIZAÇÕES GLOBO e LIBERTY MEDIA CORPORATION, conforme itens 5.83 a 5.85 deste Informe), a ser garantida pela fixação de quantidade mínima de canais ou de percentual em relação ao número de canais integrantes da grade de programação.” (Informe nº 183/2009-CMLCE, fl. 486/verso dos volumes públicos)

47. Além dessas medidas, a Agência ainda sugere que o CADE determine que a SKY cumpra os contratos pactuados entre ITSA e programadoras e que as restrições tenham como base as características do Termo de Compromisso de Desempenho firmado entre Net Serviços e Vivax S.A. nos autos do Ato de Concentração nº 53500.029599/2006.

48. Com relação às sugestões de restrição da Anatel, as requerentes²² afirmaram que:

- Com relação à sugestão do item 5.151.1:

“A SKY detém a maior oferta de canais brasileiros, quarenta e dois canais no total, dentre todas as operadoras de DTH. O assinante da ITSA que migrar para a plataforma da SKY poderá ter acesso a vinte e nove novos canais brasileiros.

Entre os canais pagos brasileiros transmitidos pela ITSA, apenas o ‘CANAL ADULTO’ não é distribuído pela SKY, entretanto, conteúdo semelhante a esse canal é encontrado em outros canais brasileiros de conteúdo adulto distribuídos pela SKY, quais sejam, ‘SEXY HOT’ e ‘FORMAN’

²² Em resposta ao Ofício nº 542/2010/CADE, fls. 599 a 608 dos volumes públicos.

Ato de Concentração nº 53500.008391/2008

Os canais ‘CANAL LOCAL’ e ‘TV NAZARÉ’ são transmitidos pela ITSA, porém são canais abertos e não estão na grade da SKY. No entanto, as restrições sugeridas pela ANATEL deveriam tutelar apenas os canais pagos de televisão por assinatura, pois dependem da distribuição realizada pelas operadoras de televisão por assinatura para chegar aos assinantes”

- Com relação à sugestão do item 5.151.2:

“Na hipótese de essa restrição vir a ser considerada necessária por esse Conselho, a SKY sugere que tal restrição tenha um prazo determinado de doze meses, contados a partir da data da aprovação da operação, ou que a restrição se aplique apenas aos canais pagos de televisão por assinatura e que não tenham seus sinais disponíveis, gratuitamente, no ar ou em banda C.”

- Com relação à sugestão do item 5.151.3:

“Não há fundamento a justificar essa restrição, uma vez que a SKY distribui todos os canais brasileiros de televisão por assinatura existentes no território nacional programados por empresas não pertencentes aos grupos societários que participam do controle da SKY, quais sejam, Fundação Padre Anchieta (“RATIMBUM”), Grupo Bandeirantes (“BANDNEWS”, “BANDSPORTS” e “TV BANDEIRANTES”), ESPN Brasil Eventos Esportivos (“ESPN BRASIL”) e Abril Radiodifusão (“MTV BRASIL”).

49. Sobre as demais considerações da Anatel, as requerentes, em síntese, afirmam que continuam cumprindo os contratos firmados pela ITSA antes da operação e que as características que resultaram na celebração do mencionado TCD não se verificam no caso concreto.

50. A análise das recomendações da Anatel exige, basicamente, a verificação de duas questões: i) se há aumento da possibilidade de fechamento de mercado a jusante e a montante em decorrência da presente operação e ii) quais seriam os objetivos de eventual restrição para evitar os efeitos anticompetitivos verificados.

51. Apesar das considerações da Anatel, verifico a ausência de alteração na possibilidade de fechamento de mercado de comercialização de canais de programação em decorrência da presente operação.

52. Conforme afirmado anteriormente, a base de assinantes da ITSA em 2008 era de [CONFIDENCIAL] assinantes, o que correspondia a cerca de [CONFIDENCIAL] do total da base de clientes de TV por Assinatura no Brasil no mesmo ano²³. A SKY, por sua vez, detinha uma base de [CONFIDENCIAL] assinantes, o que correspondia a cerca de [CONFIDENCIAL] do total da base de clientes de TV por Assinatura no Brasil no mesmo ano²⁴. Assim, tem-se que a ITSA não representa parcela significativa do mercado de provimento de TV por Assinatura e não pode ser considerada como canal de distribuição importante para as empresas de programação. Portanto, a operação não representa uma alteração significativa do cenário anterior à operação.

²³ Resposta das requerentes ao Ofício nº 964/2010/CADE, volume confidencial.

²⁴ Idem.

53. No que tange à NeoTV – antiga responsável pela negociação e licenciamento de direitos de transmissão de programação e/ou canais de programações da ITSA - verifico que a operação também não atinge canal de distribuição significativo. Com base em informações apresentadas pela própria associação²⁵, percebe-se que a ITSA correspondia a [CONFIDENCIAL]²⁶. Assim, também não se verifica, por este prisma, alteração significativa no cenário anterior à operação²⁷.

54. Logo, não há que se falar em restrição devido à ausência de impacto concorrencial significativo em decorrência da presente operação. Dessa forma, desnecessário o aprofundamento da análise de quais seriam os objetivos de eventuais restrições, conforme salientei no item 48 acima.

55. Com relação à restrição específica do item 5.151.3 do Informe da Anatel, verifico que guarda relação com o objeto do Termo de Compromisso de Cessação firmado no âmbito do Processo Administrativo nº 08012.003048/2001-31 e, dessa forma, determino o encaminhamento de cópia de todos os documentos produzidos ao longo da instrução do presente Ato de Concentração que possam ter relação com o cumprimento do aludido TCC para a Procuradoria do CADE, para que sejam analisados.

7. Conclusão

56. Ainda que a presente operação não tenha o condão de alterar o cenário verificado, em consonância com o entendimento do Conselheiro Olavo Chinaglia expressado no julgamento do Ato de Concentração nº 53500.001477/2004, considero também que a integração vertical existente no mercado de TV por Assinatura entre Prestadoras de TV por Assinatura e empresas de comercialização de canais de programação audiovisual pode suscitar preocupações de natureza concorrencial.

57. Isto posto, **voto pela aprovação incondicional do ato**, adotando como fundamentos, no que couber, os argumentos e conclusões apresentados no parecer da ANATEL, bem como recomendo o envio de cópia dos autos à Secretaria de Direito Econômico para que instaure procedimento adequado a fim de verificar se essas preocupações concorrenciais em abstrato se materializaram sob a forma de condutas anticompetitivas passíveis de sanção, nos termos da legislação aplicada.

É o voto.

Brasília, 18 de agosto de 2010.

FERNANDO DE MAGALHÃES FURLAN
Conselheiro-Relator

²⁵ Em resposta ao Ofício nº 0963/2010/CADE, volumes confidenciais.

²⁶ [CONFIDENCIAL]

²⁷ [CONFIDENCIAL]