

Acordos de exclusividade e competição no mercado de TV por assinatura do Brasil

RESUMO: O presente artigo objetiva apresentar os problemas de política regulatória relacionados à oferta dos serviços de TV por assinatura e analisar algumas decisões estratégicas de exclusividade ocorridas no passado, visto a necessidade de compreender a natureza da competição neste mercado e a divergência de pareceres acerca da legalidade da ação tomada pela entrante nos anos 90. Pela análise da literatura, pode-se afirmar que muito ainda há de se entender em termos dos limites que conferem legalidade às políticas de diferenciação das firmas e que não há uma regra geral para a regulação da exclusividade, sendo necessário investigar as particularidades estratégicas caso a caso. Após a modelagem do jogo ocorrido no período, conclui-se que brigar em preços foi estratégia dominante para ambas as firmas e que a Sky tinha um forte incentivo à diferenciar, ou conferir exclusividade de acesso à Globo aberta.

ABSTRACT: This paper aims to introduce the main regulatory problems related with the paid TV market and describe some strategic decisions made on the last decade, since it is necessary to understand the nature of the competition in this market and the divergence of antitrust authority opinions. The literature shows that there is a considerable space to create rules about the legality of exclusivity clauses and it is important to include strategic particularities case by case. After modeling the game occurred on the last decade, it is possible to conclude the fight in prices was a dominant strategy and that the Sky had a strong incentive to differentiate or decide to exclude the open Globo access.

PALAVRAS-CHAVE: Regulação antitruste; contratos de exclusividade; mercado *Direct To Home* (DTH).

KEY-WORDS: Antitrust regulation; exclusivity contracts; DTH market.
JEL: L40; K42.

Silvinha Pinto Vasconcelos¹

¹ Agradece ao auxílio financeiro concedido pelo CNPq referente ao Edital Universal, processo 473278/2003-0, e bolsa de produtividade de pesquisa n. 302197/02-8. E-mail: dceacsv@super.furg.br.

Departamento de Ciências Econômicas,
Administrativas e Contábeis

Fundação Universidade Federal do Rio Grande

R. Bras. Eco. de Emp. 2005; 5(1): 47-60

1. Introdução

A prescrição de políticas regulatórias em situações de comportamento não competitivo está envolta em uma complexidade particularmente significativa, porque as autoridades antitruste não podem precisar se um certo tipo de comportamento reflete especificamente uma ação anticompetitiva, dado que há uma assimetria de informação em relação aos agentes. Além da assimetria informacional, outro problema é a possível ambigüidade inerente às ações das firmas, que podem ser justificadas pela eficiência administrativa que elas perseguem e, ao mesmo tempo, elevar seu poder de mercado com relação aos competidores.

Tal dificuldade em definir as razões e efeitos de condutas específicas pode ser percebida ao se observar os últimos acontecimentos no mercado brasileiro de TV paga. Particularmente, dois momentos se evidenciam por serem exemplos de quão complicado é especificar a natureza competitiva das decisões tomadas no mercado. O primeiro momento crítico de intervenção regulatória neste mercado surgiu com o processo analisado pelo CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) em 1999. Nele, a distribuidora da *Directv* no Brasil (TVA) argumentou que a TV Globo prejudicou a concorrência visando dominar o mercado de transmissão televisiva digital, na medida em que se recusou a prestar serviço na distribuição de sinais do seu canal aberto (Rede Globo)².

Já o segundo momento é mais recente e se traduz em mudanças importantes na estrutura do setor, com a aprovação pelas autoridades norte-americanas, em fins de 2003, da compra de 34% da *Hughes Eletronics* (controladora da *Directv* em todo o mundo) pela *News Corporation* (controladora da *Sky*). Isto significa uma inversão da posição de dominância de mercado no segmento DTH brasileiro desde o início das operações da *Directv* em 1996. Considerando-se apenas este segmento de TV paga, a concentração entre a *Sky* e a *Directv* deve implicar no surgimento de um novo grupo com cerca de 94,8% do mercado (Possebon, 2004).

O que há de comum nestes dois processos é que, seja no caso da atual aprovação da concentração nos EUA, seja no caso da disputa pelo sinal da rede aberta no Brasil nos anos 90, a discussão subjacente é sobre o poder de

mercado que a programação televisiva confere às empresas.

A questão do poder de mercado é central porque, nos EUA, a compra da *Hughes* pela *News* implicou em uma concentração vertical significativa, tendo sido por isto impostas certas restrições pelas autoridades americanas. Dentre elas, destaca-se a ampliação do espaço para conteúdo local pela *Directv*; e ofertas não discriminatórias nem exclusivas do conteúdo da *News* para os demais operadores de TV por assinatura e aberta do grupo *News* (Possebon, 2004).

No Brasil, a referida recusa da TV Globo em fazer um contrato que autorizasse o acesso regional à sua programação aberta, nos mesmos moldes feitos para a concorrente da *Directv* (a *Sky*) determinou uma série de alegações acerca do poder de mercado advindo da diferenciação que este acesso causaria. A *Directv* alegou que os consumidores estariam deixando de comprar o seu serviço por preferirem pacotes com canais de TV aberta (no caso, a Rede Globo) e qualidade típica da TV por assinatura, razão pela qual estaria com dificuldades em operar neste mercado naquela época³.

Mas a TV Globo argumentou, dentre outras coisas, que sua recusa não teria efeito anticoncorrencial porque, primeiro, o sinal de transmissão aberta da Rede Globo é disponível. E, segundo, que a *Directv* teria poder de mercado por ser proprietária do satélite que a própria concorrente *Sky* utilizava na época, além de vantagens na obtenção de equipamentos e programação⁴.

No processo de 1999, as decisões das agências reguladoras foram divergentes, pois para a Associação Nacional de Telecomunicações (ANATEL) não houve indício de que a recusa da TV Globo tenha limitado, falseado ou prejudicado a livre concorrência, enquanto no CADE a conduta da TV Globo foi considerada infracionária. Segundo o relator do processo, a recusa de contratar foi identificada como abuso de posição dominante, já que a cláusula de exclusividade afeta a liberdade de entrada, permanência ou saída de outros concorrentes (Fonseca, 2001)⁵. Resta agora aguardar o posicionamento do CADE quanto ao atual processo de fusão, que está sendo contestado pelas concorrentes, sob o argumento de que são privadas do conteúdo exclusivo em DTH da *Sky* (canais Fox e Globosat) e da *Directv* (canais Disney e HBO) (Possebon, 2004 e Andrade, 2004).

² Mercado chamado *Direct To Home*, DTH.

³ Ver Silva (1998).

⁴ Um exemplo de como o fornecimento de sinal de satélite no período para serviços DTH não refletia uma ampla competição no mercado é dado por Duarte (1996, p. 122). Segundo este autor, houve um litígio em 1995 entre a *Hughes Communications* e a *PanamSat* junto a *Federal Communications Commission* (FCC) nos EUA, que disputavam o mercado latino americano no que diz respeito à permissão de lançamentos de satélite na região. Em meados de 1995 houve uma reconciliação entre estas empresas de forma que um dos resultados foi o anúncio do Grupo Globo de que lançaria este sistema DTH no Brasil.

⁵ Ver também Faria (2001), Romano (2001) e Campilongo (2001).

Mesmo estando este último processo ainda em andamento, acredita-se que contribuições importantes podem advir da discussão dos problemas regulatórios que envolvem o mercado em questão. Evidentemente, há o reconhecimento de que a análise deste mercado não é tarefa fácil, no mínimo devido a aspectos como grande dinâmica e diversidade tecnológica; demanda nacional ainda reprimida; escassez de estudos empíricos; ligações acionárias entre os ofertantes de programação, operadoras da TV paga, ofertantes de plataformas de operação e companhias de telecomunicações; e importância estratégica e cultural do controle de empresas de telecomunicações. Mas as considerações feitas até aqui demonstram que há uma necessidade significativa de se determinar em que direção é possível evoluir e de onde partir quando da análise empírica da natureza da competição deste mercado e da legalidade dos acordos de exclusividade de programação.

Portanto, o presente artigo tem dois objetivos específicos: definir os problemas de política regulatória relacionados à oferta dos serviços de TV por assinatura no Brasil, o que é feito na seção 2; compreender o jogo ocorrido no passado e analisar a exclusividade enquanto política de diferenciação de produto, dentro de uma primeira tentativa de compor a natureza da competição neste mercado (seção 3). Por fim, na seção 4, estão as considerações finais e sugestões para trabalhos futuros.

2. Características centrais a considerar na regulação do mercado DTH

A televisão por assinatura originou-se nos anos 40 nos EUA e tinha inicialmente o objetivo de transmitir a programação para regiões com

problemas de recepção dos sinais de radiodifusão. Mas na década de 70 foi quando iniciou a difusão da concepção atual de televisão por assinatura como serviço diferenciado, cujo potencial concentra-se em uma programação caracterizada pela transmissão de filmes sem intervalos, noticiários durante 24 horas diárias, eventos esportivos e mais uma gama relativamente significativa de canais, como os *pay-per-view* (quando é cobrada uma taxa extra por um certo programa comprado esporadicamente pelo assinante). Conjuntamente com a diversificação em termos de opções de programação, outro campo importante de diferenciação do produto da TV por assinatura é aquele referente à qualidade do som e imagem, muito superior à transmissão convencional. Em resumo, a diferença resultante de tal programação e qualidade em relação à televisão aberta é que o produto final não é pago exclusivamente pelos anunciantes, mas também por uma taxa de adesão e mensalidades cobradas dos assinantes (Melo *et al.*, 1996).

Também no Brasil a TV por assinatura surgiu como uma solução para os problemas de má recepção dos sinais da TV aberta, sendo que, no caso específico do fornecimento do sistema DTH, isto somente ocorreu em meados dos anos 90. Mas apesar do potencial de crescimento nacional deste mercado ser considerável (conforme Tabela 1), os problemas macroeconômicos da região têm dificultado o acesso majoritário aos diferentes serviços de TV por assinatura. Para se ter um exemplo, quando da entrada da *Directv* e da *Sky* no mercado brasileiro, a previsão era de 12 a 15 milhões de assinaturas, mas, após a desvalorização cambial, este número caiu para cerca de seis milhões (Lippman e Pasztor, 2002)⁶.

Tabela 1 - Mercado Internacional de TV por Assinatura, 2001

País	Domicílios com TV	Domicílios com Cabo	Cabo %	Domicílios com Satélite	Satélite %	Domicílios com Cabo e Satélite	Penetração %
Argentina	8.659.190	5.463.948	63,1	121.228	1,4	5.585.176	64,5
Uruguai	882.000	308.700	35,0	248.000	28,1	556.700	63,1
Colômbia	8.291.000	3.316.400	40,0	82.910	1,0	3.399.310	41,0
Brasil	38.992.000	2.420.352	6,2	1.138.989	2,9	3.559.342	9,1
Holanda	6.600.000	6.200.000	93,9	330.000	5,0	6.530.000	98,9
Bélgica	4.740.000	4.430.000	93,5	220.000	4,6	4.650.000	98,1
Suíça	3.030.000	2.210.000	72,9	610.000	20,1	2.820.000	93,1
Alemanha	36.130.000	20.38.000	56,4	12.900.000	35,7	33.280.000	92,1
EUA	100.800.000	76.608.000	76,0	12.096.000	12,0	88.704.000	88,0

Fonte: ABTA citado por Martins e Barros (2003).

6 Mas mesmo em países que não enfrentam problemas macroeconômicos significativos, as empresas operadoras de TV paga tem passado por dificuldades financeiras, como na Austrália, por exemplo. Segundo a *Productivity Commission* (2001), a provisão dos serviços de TV paga não tem sido uma atividade lucrativa, devido aos seus altos preços atrelados a contratos de longo prazo pagos por conteúdo *premium*, negociados no início das operações neste país.

O crescimento do serviço DTH coexiste com uma série de outras dificuldades, que vão desde as de caráter financeiro (por exemplo, o recebimento em reais e custos em dólar), tecnológico (transição e coexistência de diferentes tecnologias), até as de caráter regulatório (como a indefinição de legalidade de cláusulas contratuais de exclusividade).

Algumas dificuldades de caráter regulatório que podem ser citadas englobam vários aspectos que parecem convergir para o problema da exclusividade citado. Sardella e Degnan (1981) indicam dois, onde o primeiro deles é a impossibilidade de manutenção de serviços de transmissão local diante da competição com uma variedade de programas alternativos, dado que há uma fragmentação da audiência e uma divisão das receitas com propaganda em algumas estações locais. Além disso, o serviço DTH ameaça o serviço local por possuir uma programação chamada “*programme siphoning*” ou atrativa, que supera a programação da TV aberta, ficando esta classificada como um serviço de segunda classe e colocando em risco suas receitas com publicidade, além de sua habilidade em oferecer o serviço local⁷.

O segundo aspecto diz respeito à definição da diversidade (ou diferenciação do produto), tratada, talvez de forma muito simplificada, como um número de categorias de programas onde a programação é oferecida: séries para a família, esportes, filmes, noticiários, etc. Se for considerada diversidade de programação em conjunto com o sistema aberto, sem dúvida o sistema DTH tem vantagem comparativa. Mas quando o mercado em questão for não o televisivo em geral, mas o sistema DTH, então a regra para definir diversidade deve ser mais precisa.

Já o problema regulatório referente a como tratar uma prática usual neste mercado, que é a realização de contratos exclusivos para a programação de TV, talvez seja o mais debatido mais ainda não bem entendido pelos analistas (Harbord e Ottaviani, 2001). A exclusividade definida pelos arranjos contratuais geralmente é sobre o conteúdo *premium*, que inclui canais com filmes recém lançados e de esportes e pode limitar a competição no setor. Ou seja, ao restringirem o direito de uma firma competir com as outras firmas à jusante, eles podem ser interpretados como fatores que

aumentam o custo dos rivais, impedem a entrada de novas firmas e aumentam o poder para aumentar preço ou reduzir a qualidade no mercado final.

Mas, como dito anteriormente, é difícil separar uma prática comercial normal de uma conduta anticompetitiva, pois há argumentos acerca das razões comerciais para limitar o acesso ao conteúdo, como custos de preparação do canal e distribuição, além de outros custos de transação. Além disso, exclusividade é crucial no setor de mídia porque protege o valor do conteúdo existente e cria incentivos financeiros necessários para a produção de conteúdo futuro⁸.

Portanto, a dificuldade de acesso ao conteúdo de TV paga é mundial e, para saber se a mesma advém de um comportamento anticompetitivo, é necessário traçar rigorosamente as características do mercado de TV por assinatura (o que pode ser mais facilmente feito pelas agências reguladoras), características essas que conferem aos elos da cadeia produtiva maior poder de mercado, como: o número de operadoras, os custos de entrada e saída dos provedores, o número de ofertantes de conteúdo chave, os *links* contratuais entre produtores e distribuidores de programação, a propriedade da infraestrutura (*delivery platforms*), e a análise de existência de novas opções de provimento de conteúdo (como vídeo locadoras, internet, cinemas, etc.)⁹.

Mas os outros problemas ainda carecem de análise pormenorizada, principalmente aquele referente à legalidade da exclusividade de conteúdo. Apesar de não ser o objetivo aqui revisar toda a literatura correlata, até porque Rey e Tirole (2003) fizeram um importante *survey* sobre o tema, o que a definição padrão na literatura indica é que exclusão (vertical) se refere à negativa da firma dominante em permitir o acesso a um bem essencial que ela produz, com a intenção de estender o poder de monopólio que possui em um segmento do mercado (“segmento do gargalo”) a um segmento adjacente (segmento potencialmente competitivo). Pode haver também a exclusão horizontal, que ocorre quando o bem do “gargalo” não é um insumo, mas um bem vendido diretamente aos usuários finais, na forma de pacote (*bundle*) em conjunto com um bem potencialmente competitivo. E essencialidade

7 Estas dificuldades persistem ainda hoje, inclusive nos EUA, como afirmam Karikari et al. (2003, p.3).

8 Subiotto e Graf (2003).

9 Apesar de ser prática corrente na indústria a distribuição prévia para cinemas e vídeo locadoras de conteúdo que irá para a TV paga com uma certa defasagem temporal. Além disso, o poder de mercado da TV paga é limitado pela disponibilidade de canais gratuitos, dada a coexistência com a TV aberta.

significa que o produto da firma dominante não pode ser reproduzido por usuários aos quais o acesso foi negado, devido aos altos custos de duplicação do produto¹⁰.

Apesar da literatura não ser incipiente, muito ainda precisa ser feito para inserir o conceito de exclusão dentro de uma ampla doutrina antitruste. Como ressaltam Rey e Tirole (op. cit.), é preciso primeiro uma melhor integração entre os avanços teóricos e as investigações empíricas, de forma a possibilitar a sistematização da análise dos efeitos anticompetitivos efetivos ou potenciais resultante da exclusividade. *Mas não há na literatura uma regra geral sobre política de exclusividade que possa ser aplicada a todos os mercados acusados de estarem praticando tal procedimento de forma ilegal*, até porque a estrutura regulatória exibe uma dicotomia pela qual exclusão é geralmente aceitável em certas situações (como no caso da propriedade intelectual) e nas quais exclusão é vista como socialmente prejudicial.

Segundo Baker e Rubinfeld (1999), tal dicotomia tem implicado uma demanda crescente por métodos empíricos que avaliem a evidência acerca dos efeitos econômicos de práticas anticompetitivas. Em termos empíricos, uma metodologia que pode contribuir nesta direção é a que baliza as decisões no campo antitruste pela inclusão das ferramentas de teoria dos jogos aliadas aos testes econométricos¹¹.

Conseqüentemente, como afirma Sutton (1990), dado qualquer comportamento observado no mercado, haverá para o analista no mínimo um modelo que possa explicá-lo, no sentido de derivar e formalizar um certo comportamento como resultante de decisões individualmente racionais¹². Metodologicamente, isto implica que, estando trabalhando em um mercado específico, será a partir do conhecimento das características deste que uma série de modelos candidatos será escolhida. Evidentemente, sendo raros os casos em que as características do mercado são profundamente conhecidas, de forma que os conjuntos de informação dos jogadores não são observáveis e o escopo da geração de predições testáveis fica limitado, muito ainda há de ser feito em torno da sistematização de informações setoriais.

Enquanto estas informações não se disponibilizam e acreditando que pode-se

obter alguns *insights* para a análise do mercado em questão, na seção seguinte descreve-se um método de análise das estratégias adotadas pelas firmas quando da configuração inicial do setor.

3. O jogo do mercado DTH

Seja o seguinte jogo seqüencial de dois períodos para o mercado nacional DTH, conforme sua configuração inicial nos anos 90, quando existiam duas firmas, a incumbente *Directv* e entrante *Sky*. As estratégias da *Directv* foram: fornecer acesso ao satélite para a entrante (*S*); não fornecer (*NS*); sob entrada, brigar em preços da TV por assinatura¹³ (*B*) ou acomodar em preços (*A*), antes e depois da tentativa de obter menor diferenciação com a rival. E as estratégias da *Sky* foram: entrar (*I*); não entrar (*O*); brigar em preços (*B*); acomodar em preços (*A*), também antes e depois do pedido da *Directv* por menor diferenciação; fornecer acesso ao sinal da Globo (*ND*); não fornecer acesso ao sinal da Globo (*D*), o que significa diferenciar seu produto¹⁴.

Os possíveis caminhos de equilíbrio advindos das combinações destas estratégias estão definidos no Quadro 1 e os respectivos *payoffs* foram reunidos no Quadro 2. A ordem da jogada é a seguinte: primeiro a incumbente decide se fornece ou não o sinal do satélite. Depois a entrante decide se entra ou não. Em seguida elas definem seus preços, podendo acomodar ou brigar. Este conjunto de decisões compõe o primeiro período do jogo. No segundo período, se a entrante entra, a incumbente pode requisitar menor diferenciação, cabendo à *Sky* definir se aceita, implicando na menor diferenciação ou não do pacote de programação, para novamente decidirem se permanecem ou mudam a estratégia de preços anterior.

A montagem dos *payoffs* derivou das seguintes suposições:

- No primeiro período, sob entrada, o produto é sempre diferenciado em termos de acesso ao sinal da Rede Globo aberta.
- Se os preços fixados são derivados da estratégia de brigar sem diferenciação, os *payoffs* de ambas as firmas equivalem ao lucro de Bertrand com

¹⁰ Exclusão pode tomar também várias formas. Ela pode ser completa (quando há a recusa de contratar ou o preço fixado para o bem essencial é muito alto) ou parcial (quando o dono da facilidade essencial favorece apenas algumas firmas). Além disso, a exclusão pode ser implementada de várias maneiras, como pela integração vertical, pela recusa de contratar e via discriminação de preços, por exemplo.

¹¹ Um exemplo que pode ser citado é um dos poucos trabalhos relacionados com a natureza da competição no mercado de TV paga, feito por Cincera e Noury (2004). Os autores investigaram o impacto da entrada de uma segunda firma no mercado francês de TV paga via satélite em 1997, por meio de testes de comportamentos colusivos a partir da estimação de modelos econométricos estruturais. Apesar das limitações de disponibilidade de dados e das suposições relativas à definição de mercado relevante, os resultados indicaram uma pressão competitiva entre as firmas no mercado em questão.

¹² Além de Tirole (2002), outros exemplos nesta direção são Bagwell e Wolinsky (2000) e Sutton (1996).

¹³ O que implica decidir preços do *kit* de adesão e do pacote de programação.

¹⁴ Por simplificação, assume-se que a decisão de oferecimento do sinal da Globo aberta cabia à *Sky*, enquanto na verdade seria mais rigoroso referir-se às Organizações Globo como unidade decisora. O mesmo vale para a referência à *Directv* como unidade decisora de fornecimento do sinal de satélite.

- produto homogêneo (π^{NBSD}). Caso contrário, se brigarem e houver diferenciação, equivale ao lucro de Bertrand com produto diferenciado (π^{NBCD});
- c) Se uma das firmas acomodar em preço, assume-se que a rival que brigar terá condições de atender a todo o mercado, e seu lucro será equivalente ao de monopólio (π^M);
- d) Quando ambas acomodam em preços sem diferenciação, assume-se que elas dividem igualmente o lucro de monopólio; caso acomodem com diferenciação, a firma com produto de maior preferência do consumidor requisita maior parcela relativa do lucro, assumidos como $\frac{1}{3}\pi_i^M$ e $\frac{2}{3}\pi_j^M$, onde $i = Directv$ e $j = Sky$ de agora em diante.
- e) Ambas obtêm receitas pelo fornecimento de acesso ao satélite e ao sinal da Globo, respectivamente, R_i^{SS} e R_j^{SG} , sob as contrapartidas c_j^{SS} e c_i^{SG} , os custos de sinal do satélite e da Globo. Mas as receitas e os pagamentos são em períodos diferentes, conforme o Quadro 2.
- f) Caso não haja o fornecimento de sinal pela *Directv*, assume-se que se a *Sky* entra, o faz com custos relativamente maiores, ou seja, $C_j^{SS} > c_j^{SS}$. Neste caso, $R_i^{SS} = 0$.
- g) Caso a *Sky* não entre, as possíveis combinações de estratégia são 65: {S,O} e 66: {NS,O}, determinando que a incumbente permanece com lucros de monopólio nos dois períodos, cujos respectivos *payoffs* estão no Quadro 2.

Quadro 1 – Combinações de estratégias sob entrada no jogo de configuração do mercado DTH no Brasil

Sob acesso ao satélite	Sob negativa de acesso ao satélite
(1) {S,I,B,B,ND,B,B}	(33) {NS,I,B,B,ND,B,B}
(2) {S,I,B,B,ND,B,A}	(34) {NS,I,B,B,ND,B,A}
(3) {S,I,B,B,ND,A,B}	(35) {NS,I,B,B,ND,A,B}
(4) {S,I,B,B,ND,A,A}	(36) {NS,I,B,B,ND,A,A}
(5) {S,I,B,B,D,B,B}	(37) {NS,I,B,B,D,B,B}
(6) {S,I,B,B,D,B,A}	(38) {NS,I,B,B,D,B,A}
(7) {S,I,B,B,D,A,B}	(39) {NS,I,B,B,D,A,B}
(8) {S,I,B,B,D,A,A}	(40) {NS,I,B,B,D,A,A}
(9) {S,I,B,A,ND,B,B}	(41) {NS,I,B,A,ND,B,B}
(10) {S,I,B,A,ND,B,A}	(42) {NS,I,B,A,ND,B,A}
(11) {S,I,B,A,ND,A,B}	(43) {NS,I,B,A,ND,A,B}
(12) {S,I,B,A,ND,A,A}	(44) {NS,I,B,A,ND,A,A}
(13) {S,I,B,A,D,B,B}	(45) {NS,I,B,A,D,B,B}
(14) {S,I,B,A,D,B,A}	(46) {NS,I,B,A,D,B,A}
(15) {S,I,B,A,D,A,B}	(47) {NS,I,B,A,D,A,B}
(16) {S,I,B,A,D,A,A}	(48) {NS,I,B,A,D,A,A}
(17) {S,I,A,B,ND,B,B}	(49) {NS,I,A,B,ND,B,B}
(18) {S,I,A,B,ND,B,A}	(50) {NS,I,A,B,ND,B,A}



(19) {S,I,A,B,ND,A,B}	(51) {NS,I,A,B,ND,A,B}
(20) {S,I,A,B,ND,A,A}	(52) {NS,I,A,B,ND,A,A}
(21) {S,I,A,B,D,B,B}	(53) {NS,I,A,B,D,B,B}
(22) {S,I,A,B,D,B,A}	(54) {NS,I,A,B,D,B,A}
(23) {S,I,A,B,D,A,B}	(55) {NS,I,A,B,D,A,B}
(24) {S,I,A,B,D,A,A}	(56) {NS,I,A,B,D,A,A}
(25) {S,I,A,A,ND,B,B}	(57) {NS,I,A,A,ND,B,B}
(26) {S,I,A,A,ND,B,A}	(58) {NS,I,A,A,ND,B,A}
(27) {S,I,A,A,ND,A,B}	(59) {NS,I,A,A,ND,A,B}
(28) {S,I,A,A,ND,A,A}	(60) {NS,I,A,A,ND,A,A}
(29) {S,I,A,A,D,B,B}	(61) {NS,I,A,A,D,B,B}
(30) {S,I,A,A,D,B,A}	(62) {NS,I,A,A,D,B,A}
(31) {S,I,A,A,D,A,B}	(63) {NS,I,A,A,D,A,B}
(32) {S,I,A,A,D,A,A}	(64) {NS,I,A,A,D,A,A}

Fonte: Elaborado pela autora

Quadro 2 – *Payoffs* para (*Directv*, *Sky*) do jogo de configuração inicial do mercado de TV paga do Brasil

Valores presentes descontados
(1) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG} \right) \right]$
(2) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 + R_j^{SG} \right) \right]$
(3) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M + R_j^{SG} \right) \right]$
(4) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$
(5) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBCD} \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBCD} \right) \right]$
(6) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right) \right]$
(7) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M \right) \right]$
(8) $\left[\delta \left(\pi_i^{NBCD} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{3} \right), \delta \left(\pi_j^{NBCD} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{2\pi_j^M}{3} \right) \right]$
(9) $\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG} \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG} \right) \right]$
(10) $\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M - c_i^{SG} \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 + R_j^{SG} \right) \right]$
(11) $\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 - c_i^{SG} \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M + R_j^{SG} \right) \right]$

(12)	$\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$
(13)	$\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBCD} \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBCD} \right) \right]$
(14)	$\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right) \right]$
(15)	$\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M \right) \right]$
(16)	$\left[\delta \left(\pi_i^M + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{3} \right), \delta \left(0 - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{2\pi_j^M}{3} \right) \right]$
(17)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG} \right) \right]$
(18)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 + R_j^{SG} \right) \right]$
(19)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M + R_j^{SG} \right) \right]$
(20)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$
(21)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBCD} \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBCD} \right) \right]$
(22)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right) \right]$
(23)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M \right) \right]$
(24)	$\left[\delta \left(0 + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{3} \right), \delta \left(\pi_j^M - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{2\pi_j^M}{3} \right) \right]$
(25)	$\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG} \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG} \right) \right]$
(26)	$\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M - c_i^{SG} \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 + R_j^{SG} \right) \right]$
(27)	$\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 - c_i^{SG} \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^M + R_j^{SG} \right) \right]$
(28)	$\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$
(29)	$\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^{NBCD} \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_j^{NBCD} \right) \right]$
(30)	$\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\pi_i^M \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(0 \right) \right]$



(31) $\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2(0), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2(\pi_j^M) \right]$
(32) $\left[\delta \left(\frac{\pi_i^M}{3} + R_i^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{3} \right), \delta \left(\frac{2\pi_j^M}{3} - c_j^{SS} \right) + \delta^2 \left(\frac{2\pi_j^M}{3} \right) \right]$
(33) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG}), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG}) \right]$
(34) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2(\pi_i^M - c_i^{SG}), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2(0 + R_j^{SG}) \right]$
(35) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2(0 - c_i^{SG}), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^M + R_j^{SG}) \right]$
(36) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$
(37) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2(\pi_i^{NBCD}), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^{NBCD}) \right]$
(38) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2(\pi_i^M), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2(0) \right]$
(39) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2(0), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^M) \right]$
(40) $\left[\delta(\pi_i^{NBCD}) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{3} \right), \delta(\pi_j^{NBCD} - C_j^{SS}) + \delta^2 \left(\frac{2\pi_j^M}{3} \right) \right]$
(41) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG}), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG}) \right]$
(42) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(\pi_i^M - c_i^{SG}), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2(0 + R_j^{SG}) \right]$
(43) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(0 - c_i^{SG}), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^M + R_j^{SG}) \right]$
(44) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2 \left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$
(45) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(\pi_i^{NBCD}), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^{NBCD}) \right]$
(46) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(\pi_i^M), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2(0) \right]$
(47) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(0), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^M) \right]$
(48) $\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{3} \right), \delta(0 - C_j^{SS}) + \delta^2 \left(\frac{2\pi_j^M}{3} \right) \right]$
(49) $\left[\delta(0) + \delta^2(\pi_i^{NBSD} - c_i^{SG}), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^{NBSD} + R_j^{SG}) \right]$
(50) $\left[\delta(0) + \delta^2(\pi_i^M - c_i^{SG}), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2(0 + R_j^{SG}) \right]$
(51) $\left[\delta(0) + \delta^2(0 - c_i^{SG}), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^M + R_j^{SG}) \right]$
(52) $\left[\delta(0) + \delta^2 \left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG} \right), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2 \left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG} \right) \right]$

(53)	$\left[\delta(0) + \delta^2(\pi_i^{NBCD}), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^{NBCD}) \right]$
(54)	$\left[\delta(0) + \delta^2(\pi_i^M), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2(0) \right]$
(55)	$\left[\delta(0) + \delta^2(0), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2(\pi_j^M) \right]$
(56)	$\left[\delta(0) + \delta^2\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right), \delta(\pi_j^M - C_j^{SS}) + \delta^2\left(\frac{2\pi_j^M}{3}\right) \right]$
(57)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2(\pi_i^{NBCD} - c_i^{SG}), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2(\pi_j^{NBCD} + R_j^{SG}) \right]$
(58)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2(\pi_i^M - c_i^{SG}), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2(0 + R_j^{SG}) \right]$
(59)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2(0 - c_i^{SG}), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2(\pi_j^M + R_j^{SG}) \right]$
(60)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2\left(\frac{\pi_i^M}{2} - c_i^{SG}\right), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2\left(\frac{\pi_j^M}{2} + R_j^{SG}\right) \right]$
(61)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2(\pi_i^{NBCD}), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2(\pi_j^{NBCD}) \right]$
(62)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2(\pi_i^M), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2(0) \right]$
(63)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2(0), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2(\pi_j^M) \right]$
(64)	$\left[\delta\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right) + \delta^2\left(\frac{\pi_i^M}{3}\right), \delta\left(\frac{2\pi_j^M}{3} - C_j^{SS}\right) + \delta^2\left(\frac{2\pi_j^M}{3}\right) \right]$
(65)	$\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(\pi_i^M), 0 \right]$
(66)	$\left[\delta(\pi_i^M) + \delta^2(\pi_i^M), 0 \right]$

Fonte: Elaborado pela autora



Tendo sido definidos os jogadores, as estratégias, a ordem da jogada e os *payoffs*, resta agora determinar o equilíbrio, cujo conceito solução é o de Nash Perfeito de Subjogos (ENPS). Particularmente, interessa analisar aqui duas combinações como possíveis resultados de equilíbrio: a combinação {S,I,B,B,ND,B,B} como representativa de um mercado mais competitivo; e a combinação {S,I,B,B,D,B,B} como representativa do ocorrido no passado. Considerando inicialmente as condições que estabelecem que a primeira combinação seja um caminho de equilíbrio, tem-se a Proposição 1.

Proposição 1

A combinação de estratégias {S,I,B,B,ND,B,B} é um ENPS se: (i) para ambas as firmas, a estratégia de brigar em preços for dominante, o que é verdadeiro nos dois períodos; (ii) $R_j^{SG} > R_{CRÍTICO}^{SG} = \pi_j^{NBCD} - \pi_j^{NBSD}$; (iii) $c_j^{SS} < c_{CRÍTICO}^{SS} = \pi_j^{NBCD} + \pi_j^{NBSD} + R_j^{SG}$ e $C_j^{SS} < C_{CRÍTICO}^{SS} = \pi_j^{NBCD} + \pi_j^{NBSD} + R_j^{SG}$; (iv) $R_i^{SS} > 0$.

Prova: Apêndice 1.

A condição (ii) da Proposição 1 deriva da decisão de fornecer acesso à Globo aberta (não diferenciar) e indica que quanto maior o π_j^{NBCD} , maior é o $R_{CRÍTICO}^{SG}$, mais estrita a referida condição e menor o incentivo da *Sky* fornecer acesso. A condição (iii) indica que a decisão da firma entrar no mercado depende do custo de acesso à facilidade essencial (o sinal do satélite) em relação aos lucros de dois períodos com e sem diferenciação somados à receita com o sinal da Globo aberta. Quanto maior o lado direito da referida condição, maior $c_{CRÍTICO}^{SS}$, menos estrita (iii) e maior o incentivo a entrar sob disponibilização do sinal pela *Directv*. No caso do sinal de satélite ser oferecido por outra empresa a maior custo, as condições descritas são as mesmas.

Mas como este não foi o equilíbrio observado no jogo ocorrido nos anos 90, é importante saber quais as condições para a combinação observada na época ser um ENPS, o que está resumido na Proposição 2.

Proposição 2

A combinação de estratégias {S,I,B,B,D,B,B} é um ENPS se: (i) para ambas as firmas, a estratégia de brigar em preços for dominante, o que é verdadeiro nos dois períodos; (ii) $R_j^{SG} < R_{CRÍTICO}^{SG} = \pi_j^{NBCD} - \pi_j^{NBSD}$; (iii) $c_j^{SS} < C_j^{SS} < 2\pi_j^{NBCD}$; (iv) $R_i^{SS} > 0$.

Prova: Apêndice 2.

No caso da Proposição 2, a condição (ii) deriva da decisão de não fornecer acesso à Globo aberta (diferenciar) e indica que quanto maior o π_j^{NBCD} , maior é o $R_{CRÍTICO}^{SG}$, menos estrita a referida condição e maior o incentivo da *Sky* em não fornecer acesso, conforme esperado. Por sua vez, o efeito do aumento do π_j^{NBSD} é oposto. A condição (iii) indica o mesmo que antes, ou seja, a decisão da firma entrar no mercado, mas o custo de acesso ao sinal do satélite é relativo somente à soma dos lucros de dois períodos com diferenciação. Nos dois casos, este custo poderia barrar entrada, só que com parâmetros diferentes.

Em resumo, estes resultados implicam duas conclusões importantes: primeiro, a guerra de preços como estratégia dominante de ambas as firmas, o que realmente ocorreu no período, na medida em que os preços (correntes) caíram cerca de 70% em dois anos: após a entrada no Brasil em novembro de 1996, o preço de aquisição do *kit* da *Sky* era 995 reais e a incumbente *Directv* baixou seus preços de 990 para 599 reais. Posteriormente, eles caíram ainda mais, com a *Sky* fixando preços em 399 reais em 1998 e sua rival fixando preços promocionais em torno de 200 a 300 reais no fim do mesmo período (Declarada guerra..., 1996). E, segundo, da comparação entre o valor crítico do custo de acesso ao sinal do satélite, pode-se verificar que ele é maior sob a decisão de diferenciação pela *Sky*, se a receita advinda do sinal da Globo aberta não cobrir a diferença entre os lucros Nash-Bertrand sem e com diferenciação. Isto implica um valor crítico do $c_{CRÍTICO}^{SS}$ relativamente maior na Proposição 2, e maior o incentivo à *Sky* diferenciar¹⁵.

¹⁵ Ou seja, $2\pi_j^{NBCD} > \pi_j^{NBCD} + \pi_j^{NBSD} + R_j^{SG}$ se a receita advinda do fornecimento do sinal da Globo para a *Directv* não for grande o suficiente para cobrir a diferença entre o lucro de Nash-Bertrand sem diferenciação e o com diferenciação.

4. Considerações finais

O presente artigo buscou apresentar os problemas de política regulatória relacionados à oferta dos serviços de TV por assinatura e descrever algumas decisões estratégicas de exclusividade ocorridas no passado, o que se justifica diante da necessidade de compreender a natureza da competição no mercado brasileiro DTH atual.

Do estudo dos problemas regulatórios destaca-se a necessidade de sistematização dos efeitos anticompetitivos que a exclusividade confere, mas ressalta-se que não há na literatura uma regra sobre tal política passível de ser aplicada generalizadamente pelas autoridades antitruste. Diante desta perspectiva, surge a alternativa de análise dos casos antitruste que enfoque as particularidades estratégicas das decisões, análise esta ancorada em modelos que retratem estas mesmas particularidades.

Aplicando esta metodologia dentro de uma releitura do ocorrido no mercado de TV paga nos anos 90, observa-se que a incumbente adotou um perfil de permissão à entrada, até porque havia a necessidade de favorecimento de acordos futuros de menor diferenciação, o que não foi bem sucedido, visto o litígio posterior.

Assim, este perfil se classificaria como não cooperativo porque, apesar da permissão à entrada, em seguida o mercado foi marcado por uma guerra de preços, conduta que pode advir de penalizações por rompimento a acordos colusivos, por competição de preços advinda de menor diferenciação ou por política

de indução à saída, dentre as razões mais comuns. Como a sequência de ações tomadas pela incumbente no passado foi de permissão à entrada, guerra de preços e requisição de menor diferenciação, isto foge à lógica de punição à trapaça (porque as firmas ainda estavam em processo de consolidação no mercado) e de indução à saída (porque seria mais direto bloquear entrada), restando pensar em uma guerra de preços como uma redução natural dos lucros supernormais do período. Outra conclusão é que os incentivos da entrante nas decisões sobre menor diferenciação dependiam da magnitude relativa da receita advinda da venda do sinal da Globo aberta enquanto fiel da balança.

Mas duas limitações do jogo tal como desenhado na seção anterior podem ser listadas, o que não retira seu mérito, mas contribui para o enriquecimento de seu poder explicativo se devidamente incrementado quando possível. A primeira é que ele não captura o fato das firmas terem atuação em diferentes mercados geográficos, sendo que o litígio dizia respeito apenas a algumas capitais brasileiras. E a segunda é sua restrição a dois períodos, o que seria interessante ampliar para verificar se um jogo infinito mudaria os resultados encontrados.

Por último, além de tentar sanar as limitações apontadas, os trabalhos futuros devem tratar da restrição ao acesso de programação enquanto política de diversificação (um elemento de disputa estratégica imprecisamente determinado nos seus limites desejáveis socialmente), bem como captar as inter-relações desta política com o atual processo de fusão no mercado.



5. Referências Bibliográficas

Andrade, T.A. **Medida cautelar em Ato de Concentração**, n. 53500.002423/2003. Brasília: Ministério da Justiça/CADE, 2004.

Bagwell, K.; Wolinsky, A. Game Theory and Industrial Organization. **Working Paper**, n. 9900-03. Department of Economics. Columbia University, April 2000.

Baker, J. B.; Rubinfeld, D. L. Empirical methods in antitrust litigation: review and critique. **American Law and Economic Association**, v.1, n. 1/2 , p. 386-435, 1999.

Campilongo, C. **Processo Administrativo**, n. 53500.000359/99. Brasília: CADE, 20 de junho de 2001 (Voto de vista).

Cincera, M.; Noury, A. Monopoly practises and competitive behaviour in the French satellite pay-tv market. **Discussion Paper**, n. 4174. London: Centre for Economic Policy Research, January 2004. Disponível em <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4174.asp>. Acessado em: 30/06/04.

Declarada guerra de preços entre os serviços DTH. **Revista PAY-TV**. n. 29. Dezembro de 1996. Disponível em: <<http://200.157.161.15/paytv/revista/29/bandaku>> Acesso em: 31/01/03.

Duarte, L. G. **É pagar para ver**: a TV por assinatura em foco. São Paulo: Summus, 1996. (Coleção novas buscas em comunicação, v. 51)

Faria, W. R. Doutrina, jurisprudência, legislação. **Revista do IBRAC**. v. 8, n. 7, 2001 (Parecer).

Fonseca, J. B. L. **Processo Administrativo**, n. 53500.000359/99. Brasília: CADE, 7 de março de 2001 (Relatório).

Harbord, D.; Ottaviani, M. Contracts and competition in the Pay-Tv Market. **Discussion Papers**, n.5. London: London Business School. 2001.

Karikari, J.A.; Bown, S.M.; Abramowitz, A.D. Subscriptions for direct broadcast satellite and cable television in the US: an empirical analysis. **Information Economics and Policy**, n. 15, 2003. p. 1-15.

Lippman, J.; Pasztor, A. Pay TV in Latin American isn't paying off. **The Wall Street Journal**. New York, nov. 29, 2002. p. A.13.

Martins, A.R.P.; Barros, D.P. Perspectivas da TV por assinatura no Brasil: um estudo sobre o modelo de negócios apresentado pela ABTA em 2002. S.l.: BNDES, 2003. Acessado em 10/06/04. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/especial/TV.pdf>

Melo, P.R.S.; Gorini, A.P.F.; Rosa, S.E.S. Televisão por assinatura. **BNDES Setorial**, n.4. 1996. <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/catv.pdf>

Possebon, S. O DTH no Brasil jamais será o mesmo. **Revista Pay-TV**. n. 112, Janeiro/Fevereiro de 2004.

Productivity Commission. Telecommunications Competition Regulation. **Inquiry Report**. n. 16. Melbourne: AusInfo, 20 September 2001. Disponível em: <http://www.pc.gov.au/inquiry/telecommunications/finalreport/chapter17.pdf>.

Rey, P.; Tirole, J. **A primer on foreclosure**. 2003 (Forthcoming in: Armstrong, M.; Porter, R. Handbook of Industrial Organization III). Disponível em: <http://www.idei.asso.fr/Commun/workingPapers/2003/Primer.pdf>

Romano, H. T. **Processo Administrativo**, n. 53500.000359/99. Averiguação Preliminar n. 53500.002586/98. Brasília: CADE, 6 de junho de 2001 (Pedido de vista).

Sardella, V.; Degnan, K. Satellite broadcasting to homes: service options, policy issues, an costs. **Telecommunications Policy**, June 1981.

Silva, S. R. da DTHs em banda Ku dão início a nova guerra de preços. **Revista PAY-TV**. n. 52. Novembro de 1998. Disponível em <<http://200.157.161.15 /paytv/revista/52/mercado>

Subiotto, R.; Graf, T. Analysis of the principles applicable to the review of exclusive broadcasting licences under EC Competition Law. **World Competition**. n. 26, v. 4, p. 589-608, 2003.

Sutton, J. Explaining everything, explaining nothing? Game theoretic models in Industrial Economics. **European Economic Review**. n. 34. 1990. p. 505-512.

_____. Game-Theoretic models of market structure. **Discussion Paper**, n. E1/15. London: London School of Economics and Political Science. October 1996.

Tirole, J. **The theory of industrial organization**. 13. ed. Cambridge, Mass.: The MIT Press. 2002.