

# COMISSÃO DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E CULTURA

3 de Outubro de 2012

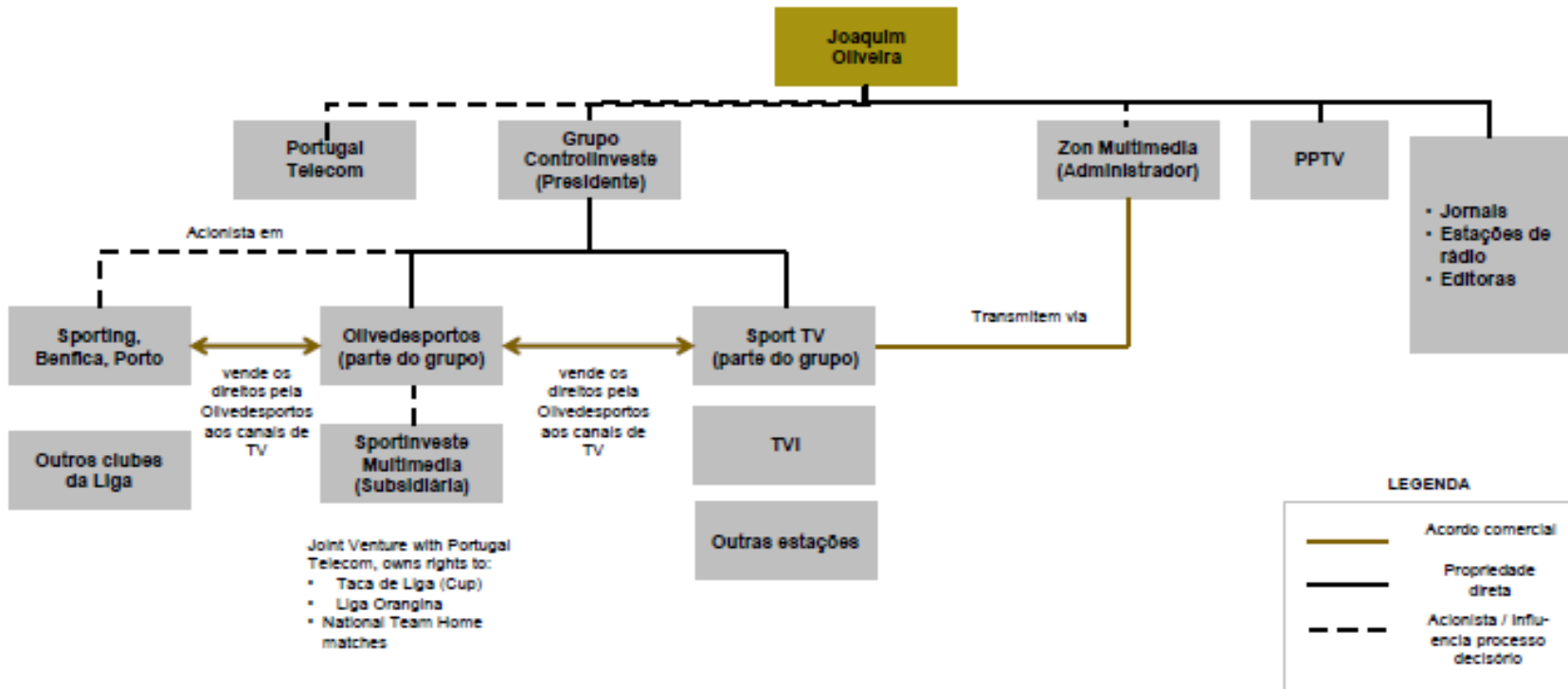


**LIGA**  
PORTUGAL

O NOSSO FUTEBOL

**Intervenção:**  
**Dr. Mário Figueiredo**  
**Presidente da Liga Portugal**

Um grande número dos contratos de direitos são celebrados entre Organizações ligadas por propriedade directa ou com significativa capacidade de influência no processo decisório.



No mapa abaixo poderemos verificar os ganhos que neste momento o actual detentor dos direitos de transmissão TV detém, em virtude dos contratos de exclusividade detidos com os clubes e SAD's participantes:

<b>Detentor Direitos TV</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Média 3 anos</b>
<b>Volume de negócios</b>	84.820.322,00	86.233.677,00	96.754.139,00	<b>89.269.379,33</b>
<b>Resultados correntes antes de impostos</b>	35.442.535,00	23.014.498,00	20.188.273,00	<b>26.215.102,00</b>
<b>Resultados líquidos</b>	<b>26.030.871,00</b>	<b>16.917.126,00</b>	<b>14.384.436,00</b>	<b>19.110.811,00</b>

Análise económica sintética das contas do operador TV nos referidos anos:

<b>Performance financeira</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Prestação de serviços	84.820.323 €	86.233.678 €	96.754.140 €
Custo das prestações de serviços	53.537.566 €	68.518.216 €	76.003.548 €
Margem bruta	31.282.757 €	17.715.462 €	20.750.592 €
<b>Margem bruta (%)</b>	<b>58%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>
Cash flow operacional	31.281.998 €	17.715.085 €	20.749.095 €
Ganhos em juros	9.246.647 €	8.442.569 €	8.726.117 €

Fonte: R&C PPTV

<b>Tesouraria operacional</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Recebimentos de clientes	n.d.	93.351.164 €	138.747.051 €
Pagamentos a fornecedores	n.d.	59.951.791 €	99.175.170 €
Saldo	n.d.	33.399.373 €	39.571.881 €

Fonte: R&C PPTV

Vejamos o caso concreto da Sport TV:

<b>SportTv Portugal, SA</b>				
	2008	2009	2010	Média 3 anos
Volume de negócios	127.354.619,34	146.096.441,01	158.250.207,08	143.900.422,48
Resultados correntes antes de impostos	7.597.471,59	28.457.873,63	19.883.910,96	18.646.418,73
Resultados Líquidos	6.920.834,66	20.747.906,10	14.065.660,36	13.911.467,04

# Principais notas sobre o Estudo Económico



**LIGA**  
PORTUGAL

O NOSSO FUTEBOL

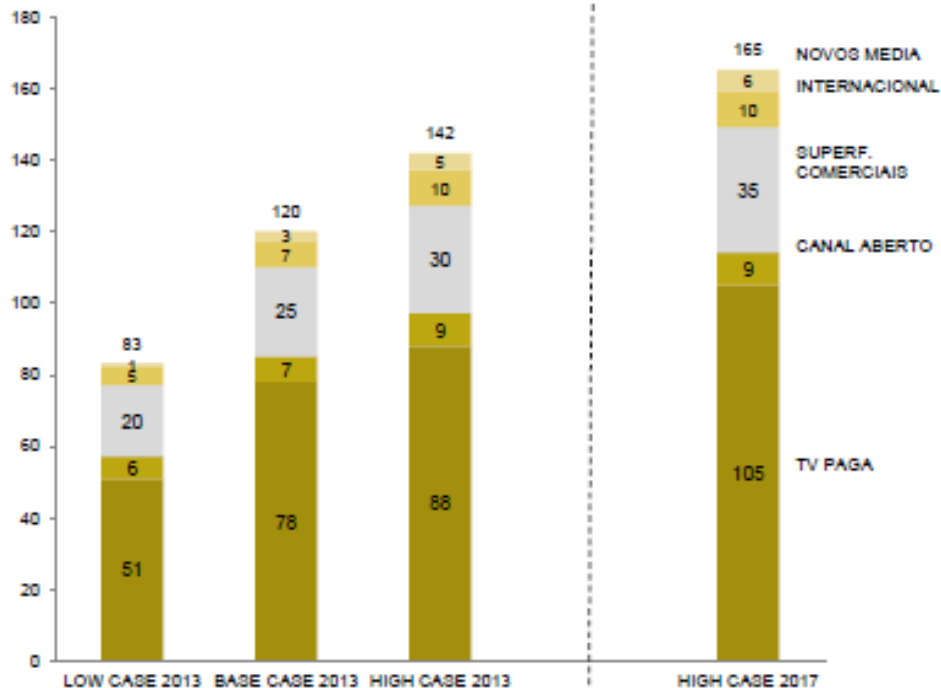
No intuito de obter um conhecimento profundo da realidade actual, com vista a determinar qual seria o retorno daqueles direitos se os mesmos fossem centralizados na Liga, solicitou esta Liga à empresa Oliver & Ohlbaum Associates Ltd, a elaboração de um estudo económico sobre os “Direitos de media da LPFF- Exploração actual e o valor da venda”.

### **Principais resultados:**

No total, os direitos dos directos da I Liga poderão valer até €142 milhões por ano, a partir de 2013, num cenário “de alta” e poderão crescer até €165 milhões em 2017.

**Primeira Liga: avaliação da totalidade dos direitos dos directos, por ano, por cenário, 2013/14 e 2017/18:**

Milhões de euros



### Valor da totalidade dos direitos :

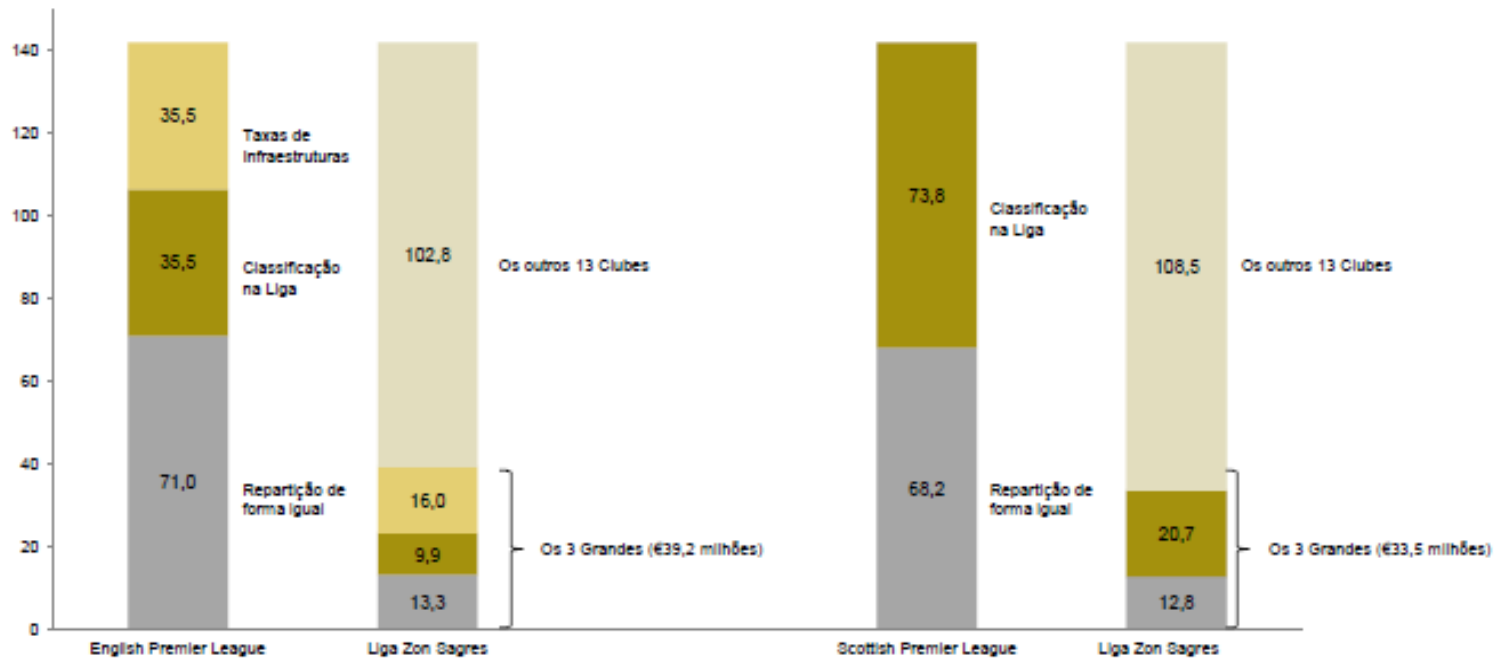
- O cenário de alta avalia os direitos da Liga para 2013/14 em €142 Primeira milhões
- Isto poderá ascender a €165 milhões na época de 2017/18 caso haja um crescimento do mercado publicitário televisivo e a Liga se mantiver um factor determinante para a escolha dos consumidores do serviço de TV Paga a subscrever



Se os direitos da Liga fossem vendidos por €142 milhões / época (e a totalidade das receitas fosse distribuída aos clubes), os 3 Grandes receberiam c. de €40 milhões, em conjunto, com base nos métodos de distribuição das outras Ligas:

Ligas Europeias: previsão de distribuição das receitas dos direitos da Primeira Liga pelos métodos da FAPL e da SPL, 2013/2014

Milhões de euros

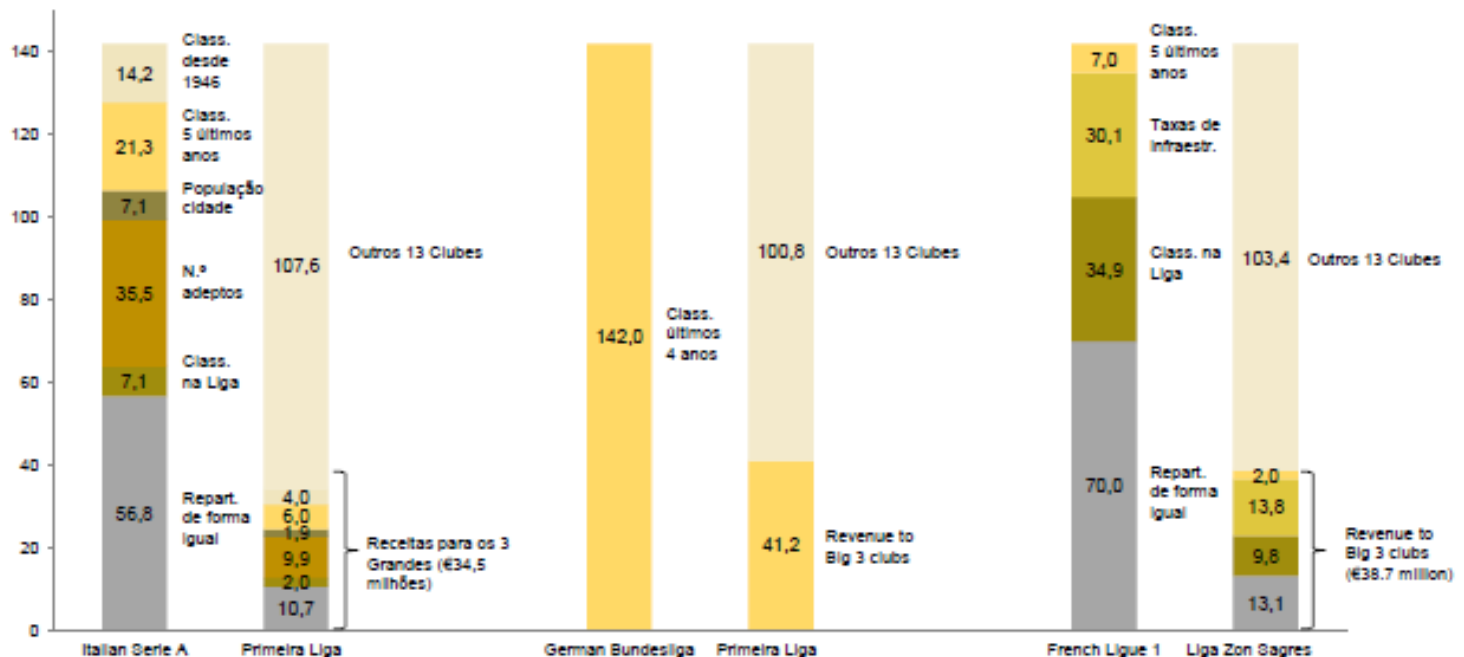


Nota: os pagamentos por mérito presumem que Benfica, Porto e Sporting terminam nas 3 primeiras posições  
Fonte: análise Oliver & Ohlbaum

Fazendo a distribuição pelos mecanismos previstos em Itália, Alemanha e França, também leva a que os 3 Grandes recebam cerca de €40 milhões por época, em conjunto.

Ligas Europeias: previsão de distribuição das receitas dos direitos da Primeira Liga pelos métodos da Serie A, Bundesliga e Ligue 1, 2013/2014

Milhões de euros



Nota: os pagamentos por mérito presumem que Benfica, Porto e Sporting terminam nas 3 primeiras posições  
Fonte: análise Oliver & Ohlbaum

Os Clubes nas duas principais Ligas Portuguesas recebem actualmente menos de metade (estimados €60 milhões) do valor total que estimamos que os direitos poderiam valer se vendidos de forma centralizada .

Receitas dos direitos televisivos dos clubes da Primeira Liga e Liga de Honra, 2011/12

CLUBE DA PRIMEIRA LIGA	DIREITOS 2011/12 (milhões)
Porto	12.4
Sporting Lisbon	11.7
Benfica	7.9
V. Guimarães	3.5
Marítimo	3.3
Braga	3.0
Nacional	2.3
Beira-mar	1.8
V. Setúbal	1.8
Académica	1.8
Leiria	1.8
Rio Ave	1.8
Gil Vicente	1.8
Feirense	1.8
Paços Ferreira	1.8
Olhanense	1.6
<b>TOTAL</b>	<b>€60.0 MILHÕES</b>

CLUBE DA LIGA DE HONRA	DIREITOS 2011/12 (milhões)
Naval	0.20
Portimonense	0.15
Trofense	0.18
Oliveirense	0.18
Arouca	0.13
Leixões	0.15
Moreirense	0.18
Aves	0.15
Santa Clara	0.15
Estoril	0.18
Freamunde	0.15
Belenenses	0.25
Penafiel	0.15
Covilhã	0.15
União	0.15
Atlético	0.15
<b>TOTAL</b>	<b>€2.6 MILHÕES</b>

Receitas actuais dos Clubes da Liga:

- Os Clubes de futebol Portugueses vendem actualmente os seus direitos de transmissão de forma individual
- A soma total do preço dos direitos é actualmente de cerca de €63 milhões por época, menos de metade dos €142 milhões estimados para um leilão de direitos concorrencial – o que indicia que os direitos estão subavaliados
- A actual dinâmica do mercado leva a que os direitos apenas atinjam o valor da exclusividade do canal de TV Paga em vez do valor da exclusividade da plataforma, mais elevado

Contratos de direitos recentes em outros mercados Europeus demonstram a ligação entre uma forte concorrência entre plataformas pelos direitos e um aumento do valor total.

Principais ligas Europeias (mercados com venda centralizada de direitos): valor dos direitos de transmissão em direto, 2012

MERCADO	CONTRATO ATUAL POR EPOCA	CONTRATO FUTURO POR EPOCA	AUMENTO EM RELAÇÃO AO ATUAL	DETALHES	VALOR DIREITOS EM % DO MERCADO TV (2010)
R.U. (ING.)	€734 milhões	€1,250 milhões	69%	<ul style="list-style-type: none"> <li>O recente leilão dos direitos da FA Premier League viu o pacote de 7 jogos em direto ser vendido por um valor global de €3,02 biliões para o prazo de 3 anos - subindo de €1,78 biliões</li> <li>Este aumento é atribuído, sobretudo, à entrada da BT no mercado de direitos desportivos ameaçando retirar clientes de banda larga à Sky</li> </ul>	5,4%
ITÁLIA	€806 milhões	€828 milhões	3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>A Serie A ainda não vendeu a totalidade dos direitos domésticos com alguns pacotes de menor valor ainda por vender</li> <li>A grande concorrência entre a Sky Italia e a Mediaset tem mantido elevado o preço que ambas estão dispostas a pagar pelos pacotes respetivos</li> </ul>	5,4%
GERMANY	€275 milhões	€488 milhões	77%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tal como no R.U., a forte concorrência credível de uma plataforma rival, a Deutsche Telekom, forçou a Sky Deutschland a pagar um elevado prémio para manter a exclusividade dos direitos em direto da Bundesliga</li> </ul>	1,5%
FRANCE	€663 milhões	€570 milhões	-14%	<ul style="list-style-type: none"> <li>O decréscimo no valor dos direitos poderá ser atribuído à saída da Orange do mercado Francês que, anteriormente, tinha uma concorrência de plataforma suficientemente forte para obrigar o Canal Plus a pagar um preço elevado</li> <li>A Orange foi substituída pela Al Jazeera que, como mera proprietária de canal não conseguira integrar os serviços subsctos no Canal Plus</li> </ul>	5,8%

## Em suma:

O principal motivo para a baixa compensação recebida pelos clubes é a falta de concorrência no mercado da aquisição de direitos de transmissão, que efectivamente funciona como um monopólio sem concorrência potencial, isto é, a concentração do poder de compra está nas mãos de um agente económico.

A situação é agravada por dois motivos:

- (1) os rendimentos crescentes à escala do número de contratos (o valor de obter apenas um ou dois contratos é muito baixo).
  - i. O poder de monopólio leva a um preço de venda mais baixo do que prevaleceria em condições normais de concorrência.
  - ii. Os actuais contratos entre os clubes e o operador TV são assíncronos e de duração considerável, o que cria uma barreira à entrada de outros operadores.

(2) a integração vertical (quer a montante, quer especialmente a jusante) do actual detentor dos direitos.

- i. Participação do actual operador TV no canal de TV e em clubes
- ii. Influência do operador na entrada de potenciais novos operadores

# Principais notas do Estudo Jurídico



**LIGA**  
PORTUGAL

O NOSSO FUTEBOL

A Liga Portugal, à semelhança do que se verifica em vários ordenamentos europeus, por exemplo Alemanha, Itália, França, considera que os direitos de radiodifusão televisiva das competições são direitos de titularidade colectiva, pertencendo aos clubes participantes na Liga e devendo ser explorados pela Liga.

### **Recomendação do Livro Branco do desporto:**

*“ A aplicação das disposições do Tratado CE em matéria de concorrência à venda dos direitos de transmissão de eventos desportivos tem em conta algumas características específicas deste domínio. Os direitos de transmissão audiovisual de eventos desportivos são por vezes vendidos colectivamente por uma associação desportiva em nome dos diversos clubes que a compõem (por oposição aos clubes que comercializam os direitos de forma individual)”.*



## **1.ª Questão: os contratos celebrados entre o actual operador televisivo e os clubes de futebol estão conformes com o Direito de Concorrência?**

O Direito da Concorrência visa garantir a existência de uma concorrência entre empresas verdadeira e não falseada.

O art. 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia e o art. 4.º da Lei da Concorrência proíbem os acordos entre empresas que tenham por objectivo ou efeito restringir a concorrência no mercado

Os contratos celebrados entre a actual operador televisivo e os clubes de futebol podem ser qualificados como “acordos entre empresas”

Nos contratos são consagradas cláusulas de exclusividade.

Uma cláusula de exclusividade constitui um obstáculo à entrada ou expansão de compradores concorrentes do actual operador televisivo, provocando uma situação de «encerramento do mercado».

Mas a cláusula apenas restringe a concorrência, se for excessiva, relativamente ao necessário para que o comprador rentabilize o investimento efectuado na produção ou comercialização do bem ou serviço em causa.

A Comissão Europeia tem entendido que a exclusividade na venda de direitos de transmissão de eventos desportivos é necessária para garantir o valor dos programas.

Mas as cláusulas de exclusividade têm de ser avaliadas quanto à sua DURAÇÃO, quanto à QUANTIDADE de direitos abrangidos, quanto aos “EFEITOS DE REDE” que delas resultam e quanto ao PODER DE MERCADO do fornecedor e do comprador.

**PODER DE MERCADO:** actual operador televisivo e empresas grupo detêm uma quota de mercado muito substancial, o que contribui para os efeitos anti-concorrenciais.

**EFEITOS DE REDE:** o actual operador televisivo celebrou contratos iguais, com cláusulas de exclusividade, com a esmagadora maioria dos clubes que participam na Liga Zon Sagres e na Segunda Liga, impedindo de facto o surgimento de qualquer proposta concorrente.

**QUANTIDADE de direitos:** nos contratos com o actual operador televisivo, os direitos de transmissão vendidos abrangem as transmissões nacionais e internacionais, em directo e em diferido, em todas as plataformas (televisão, mobile e internet).

**DURAÇÃO da exclusividade:** a Comissão europeia aceita uma duração de três anos; tudo o que seja superior a isso será, em princípio, ilícito do ponto de vista da concorrência

Assim, cláusulas de exclusividade com a duração de 5, 6, 8 ou 9 anos, tal como consagradas nos contratos com o actual operador televisivo, violam os artigos 101.º do TFUE e 4.º da Lei da Concorrência.

Essas cláusulas restringem a concorrência de forma excessiva relativamente ao necessário para garantir uma exploração comercialmente viável dos direitos de transmissão televisiva dos jogos de futebol, criando um obstáculo à entrada de compradores concorrentes do actual operador televisivo, provocando uma situação de «encerramento do mercado».

## Consequências:

- As cláusulas de exclusividade são NULAS, na medida em que excedam os 3 anos.
- A Autoridade da Concorrência competente pode declarar que os contratos restringem a concorrência, pode obrigar as empresas em causa a porem termo a essa infracção e pode determinar o pagamento de coimas que podem ascender a 10% do volume de negócios das empresas participantes.

## 2.ª Questão: a Liga Portuguesa de Futebol Profissional pode negociar e vender de forma centralizada os direitos de transmissão dos jogos da “Liga Zon Sagres” e da “Segunda Liga”?

A negociação pela Liga da totalidade dos direitos de transmissão dos jogos dos campeonatos referidos constitui uma decisão de uma associação de empresas, abrangida pelos arts. 101.º do TFUE e 4.º da Lei da Concorrência.

A negociação centralizada impede os clubes de futebol de comercializarem os direitos individualmente, impedindo a concorrência entre os clubes.

Os interessados na aquisição dos direitos passam a estar sujeitos a preços e a condições comerciais uniformes, fixadas pela Liga, ao invés da pluralidade de preços e condições fixadas por cada clube.

A Liga adquire poder de mercado.

A negociação centralizada restringe a concorrência.

## Mas:

os artigos 101.º do TFUE e 4.º da Lei da Concorrência admitem que uma restrição da concorrência seja JUSTIFICADA.

É o que sucede se a negociação centralizada tiver um efeito económico globalmente positivo e beneficia os agentes económicos envolvidos, designadamente as empresas e, sobretudo, os consumidores, sem que dela resulte a eliminação da concorrência.

A Comissão entendeu que a negociação centralizada podia ser justificada, uma vez que diminuía os *custos de transacção*, permitia a criação de um *produto de qualidade uniforme e coerente*, com uma marca distintiva, e permitia cumprir o princípio da *solidariedade financeira* entre os clubes.



Aliás, a Comissão *recomenda* «às associações desportivas que estabeleçam mecanismos para a venda colectiva dos direitos aos meios de comunicação social, com vista a assegurar uma redistribuição adequada das receitas, respeitando plenamente a legislação da UE em matéria de concorrência e mantendo simultaneamente o direito do público à informação».

A Comissão exigiu, no entanto, que se assumissem certos compromissos:

- limitação temporal dos contratos – máximo de 3 anos.
- aumento do número de direitos de transmissão em directo de jogos de futebol.
- a separação dos direitos de transmissão em pacotes, compostos por conjuntos de jogos.
- venda dos pacotes através de procedimentos de comercialização transparentes e não discriminatórios.
- previsão de que os pacotes não possam ser todos vendidos ao mesmo operador.
- os direitos de transmissão não vendidos podem ser transaccionados pelos clubes.

## Conclusão:

A negociação e venda centralizada de direitos de transmissão pela Liga pode gerar benefícios suficientes para justificar a isenção da aplicação dos artigos 101.º do TFUE e 4.º da Lei da Concorrência, assumidos que sejam determinados compromissos.

# Deliberação do Conselho de Presidentes



**LIGA**  
PORTUGAL

O NOSSO FUTEBOL

## Deliberações do Conselho de Presidentes da Liga Portugal:

### A) 12 de Março de 2012:

Apresentado o estudo jurídico foi mandatado o Presidente da Liga para fundamentar com um estudo económico a preparação da instrução de uma eventual queixa junto da Autoridade da Concorrência, que tenda a declarar nulos os contratos de cessão de direitos de transmissão televisiva dos clubes participantes nas competições profissionais de futebol em Portugal e permita centralizar a negociação desses direitos na Liga Portuguesa de Futebol Profissional;

### B) 28 de Junho de 2012:

- Conclui-se que a venda colectiva de direitos TV pela Liga Portugal é benéfica e acarreta um acréscimo de receitas que possibilita uma maior distribuição pelos clubes.
- Foi deliberado avançar com a centralização dos direitos televisivos.
- Preparar a queixa junto da Autoridade da Concorrência.



**LIGA**  
PORTUGAL

**OBRIGADO**