

AT&T: do monopólio privado à concorrência com serviços de streaming e os desafios da regulação

AT&T: del monopolio privado a la competencia con los servicios de internet streaming y los desafíos de la regulación

AT&T: the private monopoly in conjunction with streaming services and regulatory challenges

Ana Beatriz Lemos

Pós-doutoranda no Erich Brost Institute, Technische Universität Dortmund/Alemanha, Bolsista Probral-Capes, em projeto de pesquisa apoiado por Probral, Programa de Cooperação Acadêmica Brasil-Alemanha CAPES/DAAD (Processo 88881.371423/2019-01). E-mail: anabialemos@gmail.com.

Fernando Oliveira Paulino

Doutor (2008, com estágio na Universidad de Sevilla) e mestre (2003) em Comunicação pela Universidade de Brasília (UnB). Professor em cursos de pós-graduação e graduação na UnB. Pesquisador e Coordenador do Laboratório de Políticas de Comunicação (LaPCom-UnB), do Projeto Comunicação Comunitária e Cidadania (CNPq). Integrante do Projeto Comunicação e Democracia no Brasil e na Alemanha (CAPES/DAAD). E-mail: fopaulino@gmail.com.

Marcos Francisco Urupá Moraes de Lima

Jornalista, formado pela Universidade Federal do Pará em 2003. É advogado, formado pela UNAMA - Universidade da Amazônia, em 2009. É pós-graduado lato-sensu pela Fundação Escola de Sociologia e Política - FESPSP em Gestão e Políticas Públicas e doutor da linha de Poder e Processos Comunicacionais da Faculdade de Comunicação da Universidade de Brasília - UnB, com objeto de estudo focado em Internet. E-mail: marcosurupa@gmail.com.

Submetido em: 15 maio 2023

Aprovado em: 13 out. 2023



Creative Commons



Atribuição



Não comercial



Compartilha igual

<https://br.creativecommons.net/licencas/>

Resumo

O artigo percorre a história da AT&T, desde o surgimento, no século XIX, do monopólio privado à quebra, no século XX, e a reestruturação para manter seu domínio, no XXI. Nesta última, a trajetória culmina na fusão com a WarnerMedia, para enfrentar a concorrência com os serviços de *streaming* de audiovisual. Para tanto, o artigo usa o aporte teórico da Economia Política da Comunicação (EPC), além do referencial sobre Neutralidade de Rede, para entender o desfazimento dessa fusão, seguida da junção da WarnerMedia com Discovery. Finaliza-se com experiências de regulação dos serviços de streaming e desafios para reduzir assimetrias regulatórias.

Palavras-chave: AT&T; Warner Media; Streaming de audiovisual; Economia Política da Informação; Comunicação e Cultura; Neutralidade de Rede.

Résumen

El artículo cubre la historia de AT&T, desde el surgimiento, en el siglo XIX, el monopolio privado hasta su colapso en el siglo XX y la reestructuración para mantener su dominio en el siglo XXI. En este último, la trayectoria culmina con la fusión con WarnerMedia, para afrontar la competencia de los servicios audiovisuales de streaming. Para ello, el artículo utiliza el aporte teórico de la Economía Política de la Comunicación (EPC), además del marco sobre Neutralidad de la Red, para comprender la ruina de esta fusión, seguida de la unión de WarnerMedia con Discovery. Termina con experiencias que regulan los servicios de *streaming* y desafíos para reducir las asimetrías regulatorias.

Palabras clave: ATT; Warner Media; *Streaming* audiovisual; Economía Política de la Información; Comunicación y Cultura; Neutralidad de la Red.

Abstract

The article covers the history of AT&T, from the emergence, in the 19th century, from the private monopoly to its collapse in the 20th century, and the restructuring to maintain its dominance in the 21st. In the latter, the trajectory culminates in the merger with WarnerMedia, to face competition with audiovisual streaming services. The article uses the theoretical contribution of the Political Economy of Communication (EPC), in addition to the framework on Network Neutrality, to understand the undoing of this merger, followed by the joining of WarnerMedia with Discovery. It ends with experiences regulating streaming services and challenges to reduce regulatory asymmetries.

Keywords: ATT; Warner Media; Audio-visual streaming; Political Economy of Information, Comunicación and Culture; Net Neutrality.

Introdução

A partir da concorrência dos serviços de *streaming* de audiovisual, que oferecem conteúdos por meio de dispositivos conectados à internet, a partir de 2010, com atores tradicionais da indústria cinematográfica e televisiva mundiais, além dos gigantes das telecomunicações, que ofertam a infraestrutura por onde circulam esses conteúdos, observam-se mudanças nas lógicas de distribuição, oferta, produção e consumo desses bens (Costa, 2022). Essas transformações remontam ao desenvolvimento tecnológico, à crise do modo de regulação taylorista-fordista e à emergência do modelo de regulação neoliberal, especialmente a partir dos anos 1980, com suas crises e desdobramentos subsequentes. Sob essa perspectiva, o artigo se articula com estudos de Economia Política da Informação, Comunicação e Cultura (EPC), na vertente latino-americana, a partir de contribuição sobre o processo de quebra de monopólios das telecomunicações, encabeçado pelo monopólio privado da AT&T, nos Estados Unidos. No que se refere à AT&T, mostrar a história da maior empresa do mundo no século XX (Bolaño, 2000) – também chamada de “monopólio esclarecido” (Wu, 2012) – e de como o conglomerado influenciou as comunicações, especialmente o rádio e a televisão, além da internet, direta ou indiretamente, entrando na indústria infocomunicacional do século XXI, é importante para entender os desdobramentos refletidos na concorrência atual. Adiante, observa-se que a empresa segue com suas estratégias de integração, a partir da fusão da AT&T com o grupo WarnerMedia, desfeita em 2021, quando este último se uniu ao grupo Discovery. O fim da aliança sinaliza a manutenção da camada de infraestrutura de telecomunicações separada da de conteúdo, na contramão da tendência à integração vertical. Sob esse ponto, argumenta-se que o princípio da Neutralidade de Rede serviu para impedir a formação de uma barreira à entrada no mercado, tendo em vista impor limitações a estruturas verticalizadas, conseqüentemente a centralização do capital, intrínseca ao modo de produção capitalista. A separação das camadas, da lógica de exploração, do modelo de negócios e, conseqüentemente, dos conglomerados, também tensiona a necessidade de regular os serviços de *streaming*, em disputa com redes de telecomunicações e serviços de audiovisual tradicionais, como cinema e radiodifusão, para tentar mitigar assimetrias regulatórias e manter atores dominantes no mercado.

Formação do monopólio privado da AT&T ao desmembramento

A seguir, serão mostradas as estratégias da AT&T para se manter na liderança ou no modelo de estrutura em forma de monopólio, desde seu surgimento. Entende-se que a AT&T compõe indústrias que respondem pela mediação social, também denominadas, comunicações (Ramos, 2000) ou “indústria infocomunicacional” (Mastrini; Becerra, 2009, p. 27, tradução nossa), para se referir a todos os setores da Indústria Cultural, telecomunicações e informática.

Os estudos da EPC na vertente latino-americana, especialmente no Brasil, utilizam contribuições da Economia, especialmente de Mário Luiz Possas (1983). Possas dedica-se a entender as estruturas de mercado, a partir da análise da concorrência, por meio da chave teórica das barreiras à entrada, como intrínsecas ao oligopólio e determinantes das condições da concorrência. Busca-se observar o jogo de estratégias e métodos que as empresas praticam para que se mantenham ou se modifiquem as posições vigentes, em busca da liderança no mercado.

A magnitude das barreiras à entrada é a principal responsável pela determinação das margens de lucro, como reflexo das condições de concorrência. Ou seja, é a existência dessas barreiras que se refletem nas estratégias das empresas, seja para mantê-las, seja para derrubá-las. Para o autor, examinar as barreiras à entrada é o mesmo que examinar as condições que dão vantagens diferenciais às empresas líderes, em relação às firmas concorrentes potenciais e às

concorrentes internas. Os estudos consideram, ainda, as tendências à concentração e à centralização do capital, como elementos intrínsecos da estrutura capitalista.

Nesse contexto, ao analisar a história da AT&T, busca-se entender as estratégias e a estrutura da empresa e como essa dinâmica ajudou a moldar historicamente o mercado de telecomunicações no mundo.

Dito isto, a *American Telephone and Telegraph Company*, ou simplesmente AT&T, foi criada em 1884, como uma subsidiária da *Bell Company* para fornecer serviços de telefonia de longa distância nos Estados Unidos. Por sua vez, a *National Bell Telephone Company*, nome dado em homenagem ao seu fundador, Alexander Graham Bell, surgiu em 1877, e respondia pelas ligações de pequena distância.

Antes de sua fundação, porém, financiadores de olho no monopólio do telégrafo nos Estados Unidos, pertencente à empresa *Western Union*, decidiram registrar a patente do telefone, antes mesmo que Alexander Bell fizesse o primeiro protótipo bem-sucedido da nova tecnologia. Desde então, a *Bell Company* era voltada para empresários e pessoas com alto poder aquisitivo da Costa Leste dos Estados Unidos, bem distante da pretensão de se tornar um serviço de utilidade pública e de acesso universal.

A tendência ao monopólio natural no setor de telecomunicações já havia sido observada com o telégrafo, que surgiu em 1844. Na Europa, a resposta a essa tendência veio na atuação dos Estados nacionais em setores industriais e comerciais, até então restritos à propriedade privada. Assim, naquele continente, o telégrafo já era explorado em regime de monopólio público, enquanto nos Estados Unidos o regime era o de monopólio privado. “Essa tendência à organização de tipo estatal na Europa e privada nos EUA estender-se-á ao rádio, à televisão e ao telefone” (Bolaño, 2000, p. 5).

Em 1894, ano em que expira a patente da exploração do telefone, surgem diversas companhias telefônicas independentes nos EUA, cujas redes rudimentares eram de propriedade de fazendeiros de áreas isoladas ou de difícil interligação. São essas empresas que dão ao telefone uma característica de comunicação não adstrita a empresários, como auxiliar dos negócios, mas também ligada ao cotidiano das pessoas. Também são essas firmas independentes que adotavam a ideia de que as redes telefônicas deveriam ser acessíveis a todos, com uso de aparelhos mais baratos. Ao mesmo tempo, as empresas Bell se recusavam a fazer uma conexão entre as linhas das diferentes empresas, além de fixar preços predatórios e sabotagem de equipamentos, constituindo barreiras aos adversários.

Em 1903, depois de uma reestruturação da Bell, a AT&T tornou-se uma *holding* para o que eram, na época, dezenas de “*Bell Companies*”, com nomes tais como *Northeastern Bell* e *Atlantic Bell*, que respondiam pelos serviços locais, em concorrência com as empresas independentes, que em 1907, alcançaram 3 milhões de telefones, concentrados na Costa Oeste, contra 2,5 milhões da Bell.

Naquele momento, o então ex-presidente da *holding* AT&T, Theodore Vail, com ajuda de um grande investidor, JP Morgan, inicia a batalha rumo ao monopólio da telefonia. Primeiramente, com diversas manobras financeiras, afastam os antigos proprietários da Bell. Em 1909, Vail, com o capital de Morgan adquire a *Western Union*, dominando as redes de longa distância, com um monopólio na comunicação a distância, em que nenhuma outra empresa conseguia acesso aos capitais suficientes, dentro ou fora dos EUA, para construção dessas redes (Wu, 2012, p. 65), tendo em vista os elevados custos de entrada constituírem importantes barreiras à entrada.

Theodore Vail, por meio de estratégias de negócios semelhantes ao modelo fordista, modifica a lógica adotada, até então, pela Bell, na disputa concorrencial, por meio de fusões e aquisições das empresas independentes. Estas eram atraídas, muitas vezes, por promessas de conexão entre as redes do sistema Bell, em troca da adoção de padrões e equipamentos da

própria AT&T, e de compromissos de oferta de taxas especiais para uso das linhas de longa distância.

Em 1890, uma vez que crescia a tendência de formação de monopólios em diversas indústrias, foi editado o *Sherman Act*, lei criada para tentar conter os trustes em setores como o de petróleo, aço, ferrovias e de telecomunicações, por meio de ações do Departamento de Justiça norte-americano, para contenção de danos relacionados aos monopólios naturais. Nas telecomunicações, o processo teve início em 1910. Segundo Wu (2012), desde as primeiras negociações entre o Estado e a AT&T nas disputas antitruste, Theodore Vail se mostrou um hábil político na tentativa de conquistar “as bênçãos do Estado para seu monopólio”, por meio de uma gestão integrada e forte *lobby* do grupo junto às instâncias decisórias.

Em 1913, com a bandeira de que as telecomunicações eram essenciais e um serviço de utilidade pública, Vail procurou o governo e pediu para ser regulamentado, sujeitando-se a adotar as tarifas fixadas pelo agente estatal. Isso deu fim ao processo antitruste, iniciado em 1910, e resultou na assinatura do “Compromisso de *Kingsbury*”. Neste acordo, a AT&T concordava em vender a *Western Union* – já considerada ultrapassada no ramo do telégrafo –, além de permitir que as empresas independentes mantivessem a autonomia; o acesso aos serviços de longa distância da Bell; ademais de limitar-se a atuar em um número limitado de cidades, de modo a não tentar adquirir todas as firmas concorrentes.

Porém, ao não fixar em detalhes como deveria ser esse compartilhamento da rede, aos poucos, as empresas independentes sucumbiram às barreiras impostas pelas empresas Bell. Em 1921, com a edição do *Graham Act*, um ano após a morte de Vail, o Congresso norte-americano removeu os obstáculos à integração e reconheceu o monopólio regulamentado da AT&T no mercado interno norte-americano, sob a bandeira de prestação de um serviço público universal, controle dos investimentos e das tarifas e restrição das atividades internacionais. “É assim que, ao longo de décadas, a ATT se transformará na maior empresa do mundo, monopolizando o mercado interno dos EUA, mas impedida de ultrapassar os limites de sua “vocação inicial” e o território dos EUA (Bolaño, 2000, p. 5). Ou seja, sem permissão para atuar em outros setores industriais que não a telefonia fixa e nem em outros países.

Essa estrutura de empresas de telefonia de pequena e longa distância, integradas por meio do monopólio da exploração das redes, da produção de equipamentos – *Western Electric* – e da pesquisa e desenvolvimento – *Bell Laboratories* – perdurou até o desmembramento da AT&T, em 1984.

O modelo de regulação do monopólio privado ocorre com a intervenção do Estado, por meio de um sistema jurídico que regula, tanto as telecomunicações, como a radiodifusão. Originalmente por meio do *Rádio Act*, de 1927, reiterado e complementado com a edição do *Communication Act*, de 1934, que cria a *Federal Communications Commission* (FCC), entidade que presta contas ao Congresso e é responsável pela concessão de licenças às empresas privadas, levando em consideração “o interesse público, a conveniência e a necessidade” (Bolaño, 2000, p. 9). A FCC surge no contexto de maior intervenção do Estado na economia, a partir do *New Deal*, pós-crise de 1929. Cabe à FCC, juntamente com os órgãos equivalentes estaduais, a proteção dos consumidores contra eventuais abusos do monopólio e a regulação dos mercados.

No entanto, a FCC não detinha instrumentos para questionar o monopólio da AT&T, a não ser por meio de estudos e relatórios críticos. A responsabilidade pela manutenção ou não do monopólio privado cabia ao Poder Judiciário, por meio do *Sherman Act* (1890) e do *Clayton anti-trust act* (1914). Esse modelo institucional de regulação econômica das comunicações, com a FCC e o Departamento de Justiça, é o mesmo vigente até hoje nos Estados Unidos. Soma-se a essas instâncias institucionais, o *Federal Trade Commission* (FTC), que atua na defesa de consumidores.

Como descrito acima, além do monopólio das redes de transmissão, a AT&T monopolizava a fabricação de equipamentos, desenvolvidos nos seus laboratórios de inovação. Isso ensejava a realização de diversas medidas para impedir o uso de acessórios do telefone, de modo a evitar a concorrência e impedir o processo de “destruição criativa” no seu setor. Foi a demanda para que outras tecnologias atuassem no setor de telecomunicações, como as transmissões via cabo e a conexão de outros aparelhos acoplados aos telefones, dentre outros fatores, que pressionam o fim do monopólio da AT&T.

A disputa em defesa do monopólio centralizado dá lugar “à crença de Friedrich Hayek na competição descentralizada. Assim, nos anos 1970, a retórica oficial da Casa Branca e da FCC começou a usar termos como ‘concorrência’ e ‘desregulamentação’, em lugar de ‘monopólio regulamentado’” (Wu, 2012, p. 227).

Uma série de medidas foram tomadas pela FCC para permitir a abertura da concorrência em alguns ramos da telefonia. Em 1959, por exemplo, são liberadas as frequências de micro-ondas. No fim dos anos 1960, a agência reguladora liberou as atividades da empresa MCI, com torres de micro-ondas em serviços de longa distância. Em 1968, permitiu a instalação de dispositivos e equipamentos, como aparelhos de fax que não fossem da AT&T. Em 1971, a FCC proibiu a AT&T de dominar e impedir o desenvolvimento dos serviços de processamento de dados, que posteriormente resultaram no provimento de Internet. Em 1974, há a liberalização da entrada do uso de satélite, no projeto *Open Skies*.

No mesmo ano de 1974, tem início o processo que levará ao desmembramento da companhia, aberto junto ao Ministério da Justiça contra a empresa *Western Electric* – braço da AT&T responsável pela fabricação de equipamentos – acusada de violação das leis antitruste, com abuso de posição dominante, recusa em realizar interconexões na rede, prática de preços predatórios etc. (Bolaño, 2000, p. 10). Esse litígio obriga a AT&T a se desfazer da *Western Electric*, com consequente abertura da produção de equipamentos à concorrência.

Com o crescimento do comércio internacional das empresas europeias e japonesas, que diferente da AT&T, não possuíam impedimentos para atuar no mercado exterior, dentro do processo de mundialização do capital, ao monopólio privado da AT&T também interessava entrar no mercado de informática, em expansão e sob o domínio da IBM, a qual também interessava explorar as redes e serviços de telecomunicações.

Em 1978, os processos antitrustes anteriores seguiram para o juiz Harold H. Greene, segundo o qual e a partir de então, a “AT&T é obrigada a seguir a política mais recente da FCC, e não as políticas anteriores da Comissão, que podem ter lhe servido melhor” (Wu, 2012, p. 234). Como visto, dentro da lógica neoliberal emergente, na mesma época, crescia a salvaguarda da competição e da desregulamentação nos mercados, de modo que a defesa da manutenção do monopólio enfraquecia dia a dia.

Com a saída de DeButts da presidência da AT&T, em 1979, e a entrada do novo presidente, Charlie Brown, a empresa começa o processo de negociação que culmina no desmembramento, visto cada vez mais como inevitável. Além disso, à eleição de Ronald Reagan à presidência dos Estados Unidos, no início dos anos 1980, somou-se o contexto de transformações tecnológicas; aumento da concorrência do mercado internacional; disputas de poder com novos atores advindos dos sistemas de transmissão via satélite, micro-ondas e cabo e do desenvolvimento da microeletrônica; e difusão de ideias neoliberais favoráveis à chamada desregulamentação, mas que entendemos ter sido de re-regulamentação, ou mudança de um modo de regulação para outro.

Em 1984, em um acordo entre a AT&T e a Justiça norte-americana, a empresa se divide, primeiramente, com a separação de 22 subsidiárias regionais, que se reagrupam em sete *holdings* independentes da AT&T. Apesar da independência da AT&T e da abertura à concorrência, as chamadas *Baby Bells* são mantidas sob forte regulação da FCC e, na prática,

atuam em forma de monopólio dos serviços locais. Dentre as medidas regulatórias, estava a obrigação de aceitar conexões de qualquer empresa de longa distância (e não apenas de suas “ex-parentes”) e a proibição de atuar em mercados de televisão a cabo e de serviços *online* (Wu, 2012, p. 235).

Por outro lado, a AT&T manteve os serviços de longa distância, os Laboratórios Bell e a *Western Electric*. Em troca, recebe autorização para produzir e comercializar equipamentos e serviços de informação, rumo à expansão transnacional, como feito pela IBM. Segundo Bolaño (2000), há certo consenso em entender a solução de quebra do monopólio como resposta dos Estados Unidos ao crescimento das empresas japonesas no setor eletrônico e inserção da AT&T no mercado internacional.

A quebra do monopólio, de acordo com Tim Wu (2012), ao mesmo tempo em que revelou os subsídios cruzados praticados pela AT&T, uma vez que se observou o aumento dos preços das chamadas locais ou de longa distância, também abriu a porta para novos aparatos tecnológicos, aparelhos, redes e computadores. Segundo o autor, essa expansão do mercado após a abertura, ocorria em contraposição à exploração de serviços e fabricação de equipamentos de forma centralizada, as quais freavam os processos de inovação. Esse aumento dos preços, após a quebra do monopólio, por sua vez, contradiz um dos preceitos centrais defendidos pelos ideais de livre mercado e abertura à concorrência, os quais vinham, em grande maioria, acompanhados de discursos como, “redução dos preços” e “melhoria dos serviços”, considerados, por seus defensores, consequências naturais da abertura dos mercados.

Com a emergência da Internet, a partir dos anos 1980, cuja rede de dados pode utilizar qualquer estrutura física, seja a própria rede de telefonia da AT&T, que detinha as principais linhas de transmissão de longa distância do país, seja as redes de televisão a cabo, por micro-ondas, fibra óptica, satélite ou radiofrequência, foram criados caminhos para exploração por diversos agentes, a partir da abertura comercial da rede nos anos 1990.

Do “livre mercado” e da concorrência, à retomada da concentração e os debates sobre a Neutralidade de Rede

Castells (2017) ao descrever as mudanças de ordem regulatória nos Estados Unidos no setor de comunicações, nos últimos anos, aponta para três momentos marcantes: a quebra do monopólio da AT&T, em 1984, vista acima; o *Telecommunication Act* de 1996, que permitiu a propriedade cruzada dos meios e a integração vertical, centralizando ainda mais a concorrência setorial; e as mudanças na primeira década do século XXI, incluindo as disputas sobre compartilhamento e neutralidade de redes e as políticas de flexibilização do espectro de radiofrequência, para impulsionar as comunicações sem fio.

Em 1996, ano da reeleição do democrata Bill Clinton e do vice-presidente Al Gore, foi visto o potencial da rede de cabos da televisão para conectar computadores, cujo fluxo, até então, encontrava-se limitado pelas redes de acesso discado de telefonia. Na mesma época, foi anunciado o projeto de construção de grandes infovias de informação. Dessa maneira, o tema das redes digitais de banda larga – feitas com cabos de fibra óptica, com capacidade para transmitir dados em formato de voz, textos e imagens, a uma velocidade também alta – foi introduzido na agenda política e econômica do país. De acordo com Murilo Ramos,

O vice-presidente norte-americano acreditou sempre que seu país somente daria salto comparável de desenvolvimento, mantendo e ampliando uma posição de hegemonia econômica, política, cultural e militar no mundo, caso se preparasse adequadamente, investindo com agressividade na infraestrutura necessária aos novos tempos da chamada Sociedade da

Informação. Infraestrutura para a qual são decisivas as já mencionadas redes de fibra óptica que o próprio Gore insistia em chamar de rodovias da informação ou estradas eletrônicas, empregando uma metáfora que não só facilitava o entendimento popular de uma questão tecnologicamente complexa, como, principalmente, tem um efeito político conveniente para quem luta pela ampliação dos espaços democráticos na comunicação, pois enfatiza o caráter inerentemente público de que estão revestidas as estradas de qualquer espécie em todo mundo (Ramos, 2000, p. 95-96).

No plano das políticas de comunicação, permanecia a onda favorável à re-regulamentação e à liberdade do mercado para alcance de metas governamentais. Nesse contexto, a estratégia da AT&T, vista na seção anterior, historicamente em defesa do monopólio privado, mudou. A partir de então, passa a ser favorável à abertura e à competição. A empresa acreditava que, com essa mudança de pensamento, o Estado retiraria as barreiras impostas pelo processo antitruste de 1984, que a impedia de atuar em serviços de televisão a cabo e internet. “O casamento perfeito entre uma nova ideologia do governo e um novo cálculo corporativo aconteceu quando Bell, AT&T e o resto da indústria (operadoras de cabo) assinaram o *Telecommunications Act* de 1996” (Wu, 2012, p. 293).

O Acordo, que suprimiu o decreto do processo de desmembramento da AT&T de 1984, consistiu na remoção de todos os empecilhos, em todos os segmentos, permitindo a empresas de televisão a cabo competirem no mercado de telefonia e vice-versa, além de incentivar que as empresas de longa distância atuassem na construção de redes locais. Na prática, isso representou o fim da proibição da propriedade cruzada – uma mesma empresa dona de vários segmentos como rádio, canais de televisão, operador de televisão por assinatura e serviços de telecomunicações, por exemplo. Dessa forma, chega ao fim a vedação à integração vertical – quando uma mesma empresa controla toda a cadeia produtiva de determinado setor, da produção à distribuição.

Esse movimento aprofundou a formação de conglomerados convergentes, visto nos anos 1980, principalmente a partir de 1984, na chamada convergência audiovisual-telecomunicações-informática, entendida não somente como elemento técnico, mas que condensa a dinâmica da reestruturação do capitalismo no macrossetor das comunicações (Barreto, 2018, p. 45). Nesse sentido, a partir de 1996, observou-se a união de estúdios de Hollywood com empresas de distribuição de canais a cabo, a exemplo da Disney com a ABC, seguida da Viacom com a CBS, em 1999 (Murdock; Golding, 2002).

No entanto, em relação aos conteúdos, a remoção das chamadas barreiras político-institucionais (Brittos, 2001), permitindo a integração vertical dos canais de televisão locais, em redes nacionais pertencentes a grandes empresas, provocou um aumento da padronização do conteúdo, sob a aparência de diferenciação (Castells, 2017, p. 107). No rádio, por exemplo, as medidas também levaram à concentração,

Nos Estados Unidos, antes de o Ato das Telecomunicações de 1996 retirar muitas das restrições sobre concentração de propriedade, havia mais de 10.400 estações de rádio comerciais que eram de propriedades de indivíduos. Durante 1996-98, houve uma redução de setecentos donos de estações de rádio. Nos dois anos que se seguiram à aprovação do Ato no Congresso, corporações compraram e venderam mais de 4.400 estações de rádio e estabeleceram grandes redes nacionais com uma presença oligopolista nas áreas metropolitanas maiores. Assim, tecnologias de liberdade e seu potencial para diversificação não necessariamente levam à diferenciação de programação e localização de conteúdo; ao contrário, elas permitem a falsificação da identidade em uma tentativa de combinar controle centralizado e entrega descentralizada como uma estratégia comercial eficaz (Castells, 2017, p. 108).

Com a abertura do mercado e a remoção das barreiras regulatórias, aos poucos, as empresas detentoras de maiores capitais e maior influência política articulavam-se em processos judiciais, de mudanças dos regulamentos e disputas federais com litígios complexos e dispendiosos, eliminando empresas menores, por meio das barreiras à entrada de diversos tipos. “Um mercado que desde 1996 era competitivo somente no nome, agora corria outra vez em direção ao monopólio” (Wu, 2012, p. 298), em que, apenas os sistemas de cabo eram concorrentes intermodais com linhas próprias, tendo em vista que nos anos 2000, com Bush na presidência, foram esvaziadas as regras da FCC de compartilhamento de infraestrutura, sobrecarregando os concorrentes.

Após a aprovação do *Communication Act* de 2006, consolidaram-se duas grandes empresas de telecomunicações nos Estados Unidos: a AT&T, que comprou as outras empresas *Baby Bells*; e a Verizon, que comprou a MCI. “Apesar dos desejos explícitos e dos poderosos esforços da FCC e do Congresso para manter um mercado de telefonia aberto e competitivo, em pouco mais de vinte anos desde a quebra do monopólio, o sistema telefônico nacional era outra vez dominado por algumas poucas empresas, a maioria integrante do velho sistema Bell” (Wu, 2012, p. 304).

Segundo Tim Wu (2012), para que o governo norte-americano tivesse acesso ao que era transmitido nas redes, justificado no contexto do processo de espionagem a partir da guerra contra o terrorismo, desencadeado pela queda das torres gêmeas do *World Trade Center*, pelo ataque ao Pentágono e tentativa de atingir a Casa Branca, em 2001, era importante, politicamente, a retomada da centralização das telecomunicações em poucas empresas. Isso pode ter contribuído para as mudanças de entendimento dos benefícios de um mercado com vários atores, ou concorrencial, em vigor desde a quebra do monopólio da AT&T, em 1984.

No início dos anos 2000, quando a espionagem começou, a SBC e as demais empresas Bell tinham vários acordos de fusão no Departamento de Justiça e na FCC. Mais uma vez, é impossível provar o vínculo direto causal, e muito menos uma permuta, no entanto, aquela era uma época muito propícia para ajudar o governo.

(...)

Em julho de 2008 durante a campanha presidencial o Congresso passou uma lei garantindo à AT&T e à Verizon imunidade total e retroativa por qualquer violação das leis contra a espionagem de cidadãos americanos (Wu, 2012, p. 301-302).

Além das discussões sobre espionagem dos usuários de internet, uma vez que essa prática consistia na discriminação e no acesso ao que passava na rede, a polêmica suscitou debates sobre Neutralidade de Rede. Na mesma época, após a AT&T anunciar que pretendia cobrar para que novas aplicações como Google usassem sua rede; ao expor a pretensão de oferta de serviço de internet mais rápida para clientes selecionados, como Youtube; e o anúncio no lançamento do Iphone da Apple, em 2007, de que os novos aparelhos *smartphone* somente funcionariam nas redes de telefonia móvel da AT&T, ganhou força nos EUA as discussões sobre tais práticas ferirem a Neutralidade de Rede.

Neutralidade de Rede se constitui como um tema atual, porque está diretamente ligado ao desenho da Internet, desde a origem da rede (Saltzer; Reed; Clark, 1984). Porém, a Neutralidade de Rede surgiu como um princípio de não-discriminação dentro da infraestrutura de comunicações, inicialmente focada em regular redes de transportes, como ferrovias e portos. Depois, o princípio foi aplicado às redes de telecomunicações (Pickard; Berman, 2019).

O debate sobre a possibilidade de empresas de infraestrutura de telecomunicações, provedoras de acesso à internet, terem a possibilidade de discriminarem conteúdos que

passavam por suas redes ou mesmo estabelecerem barreiras à conexão de determinados dispositivos, como visto no caso da Apple e AT&T acima, a partir de regras econômicas levou novamente a disputas no Congresso norte-americano, resultando na aprovação da primeira regra sobre neutralidade de rede no país, em dezembro de 2010.

De acordo com a legislação, as empresas transmissoras de internet não poderiam bloquear ou discriminar, sem razão, a transmissão ou tráfego legal de dados de um serviço de acesso à internet para o consumidor. A decisão, no entanto, deixou aberta a possibilidade de estabelecimento de limites de banda ou franquia de dados, prejudicando consumidores com pouca renda que não tinham condições de adquirir pacotes de dados mais caros. Além disso, a lei proibia a discriminação de dados somente para a internet fixa, dominada pelas empresas de televisão a cabo, liderada pela Comcast, não se aplicando à internet sem fio ou móvel, nas mãos da AT&T e da Verizon.

Assim, o chamado *Open Internet Order* criava regras diferentes para o provimento de internet fixa e outra para redes de dados móveis. Por essa regulamentação, provedores de internet fixa são sujeitos a um entendimento mais rígido do princípio da neutralidade de rede, ao passo que os provedores de banda larga móvel têm mais possibilidades de driblar a essência do conceito. Autores como Bob Zelnick e Eva Zelnick (2013), no entanto, criticam o *Open Internet Order*, por defenderem que a Internet não deveria possuir nenhuma medida regulatória. Outros pesquisadores, como Spulber e Yoo (2009) defendem uma regulação diferenciada para cada caso, de modo a permitir aos proprietários da infraestrutura atender a demandas específicas dos usuários, conforme o uso da rede, ao que os autores conceituam de diversidade de rede.

No Brasil, o conceito de Neutralidade da Rede aponta como um princípio de uso da Internet (Brasil, 2014) por meio do qual deve-se estabelecer tratamento isonômico das informações que trafegam na rede, garantindo que os pacotes de dados digitais não sejam discriminados nem degradados por conteúdo, origem e destino, serviço, terminal ou aplicação.

Dentro desse contexto, a AT&T se tornou a maior provedora de acesso à internet dos Estados Unidos, seguida da Verizon, levando adiante sua estratégia de constituição de um poderoso conglomerado convergente. Em 2014, a AT&T compra a maior operadora de televisão a cabo do país, DirecTV, por US\$ 49 bilhões. Dois anos depois, em 2016, compra a Time Warner.

O anúncio de que a AT&T intentava adquirir a Time Warner, por US\$ 85,4 bilhões, ocorreu no dia 22 de outubro de 2016. A proposta de fusão, no entanto, só foi confirmada em junho de 2018, quando a AT&T ganhou um recurso contra a decisão do Departamento de Justiça, cuja ação teve início em 2017. No processo, a AT&T se comprometeu a não definir os preços da programadora Turner para os demais distribuidores, além de informar que não alteraria o quadro de funcionários das empresas. Apesar da preocupação com práticas anticoncorrenciais, por meio de uma série de barreiras, a legislação dos Estados Unidos permitia a integração vertical e a propriedade cruzada, desde 1996. Razão pela qual a fusão não passou pela avaliação da *Federal Communication Commission* (FCC).

Ao contrário, no Brasil, a fusão teve que passar pelo crivo do órgão antitruste (Cade) e pelas agências reguladoras das telecomunicações (Anatel) e do Cinema (Ancine), posto que a Lei da televisão por assinatura brasileira impede que empresas de telecomunicações detenham programadoras de televisão condicionada a pagamento (Costa; Santos, 2021).

Após a vitória do candidato Donald Trump à presidência, o Departamento de Justiça dos Estados Unidos entrou com ação contra a fusão, com base na legislação antitruste, sob o argumento de que a integração vertical poderia prejudicar os consumidores e os concorrentes de televisão a cabo, que teriam que pagar preços mais altos pelos serviços (Fung, 2018). Segundo o Departamento de Justiça, o acordo poderia resultar em US\$ 436 milhões, por ano, em taxa extra a assinantes de televisão.

Por outro lado, a AT&T justificava que precisaria do conteúdo da Time Warner para “sobreviver” em um cenário de rápidas mudanças, especialmente para concorrer com gigantes como Amazon e Netflix (Gold; Stelter, 2018). A decisão favorável à AT&T foi vista, por outras empresas de tecnologias e telecomunicações, como sinal verde para aquisições de grupos de mídia e outras integrações verticais. Além de unir duas grandes empresas de telecomunicações e conteúdo audiovisual, concorrendo com serviços OTT, esperava-se que a fusão da AT&T e da Time Warner impulsionasse a coleta massiva de dados dos usuários, com uso de ferramentas de *Big Data* e Inteligência Artificial, de modo a competir com os líderes globais desse mercado, Facebook e Google (Reiff, 2018).

Após esse processo, o grupo Time Warner passou a se chamar WarnerMedia, uma subsidiária da AT&T, com foco no lançamento de uma plataforma de *streaming* OTT, conhecida como *HBO Max*, lançada nos Estados Unidos, em 27 de maio de 2020. No Brasil e em outros 38 países da América Latina, o serviço de vídeo sob demanda começou a operar em 29 de junho de 2021, substituindo a plataforma *HBO Go*.

O serviço digital apoiava-se em grande integração vertical, com acordos em toda a cadeia produtiva, do *software*, do conteúdo audiovisual, ao *hardware*, das redes e dispositivos de transmissão, seja com contratos sobre direitos de propriedade; de transmissão em condições vantajosas a usuários dos serviços de telecomunicações do grupo; e com empresas de tecnologias, que disponibilizam o aplicativo do serviço *HBO Max* nos respectivos dispositivos, sejam consoles de videogames, televisores ou *smartphones*.

Sobre a distribuição dos serviços de OTT nas redes da AT&T, como AT&T TV, DirecTV, U-Verse e AT&T Mobility, os assinantes dos serviços de TV recebiam o HBO Max sem custo adicional. A depender do plano de assinatura de Internet, TV e *wireless*, também havia isenção do pagamento pelo serviço de *streaming*. A empresa também mantinha acordos com dispositivos como Apple TV, Samsung, PlayStation, Verizon Communications, Roku TV, Fire TV – da Amazon, e Youtube TV – da Google. Esse modelo era ofertando tanto para clientes de banda larga fixa quanto para a móvel.

Todos esses contratos exemplificam as vantagens que os grandes conglomerados globais possuem sobre os serviços considerados tradicionais, como a radiodifusão e a televisão por assinatura ou mesmo os produtores de cinema e televisão nos Estados Unidos. Por outro lado, os acordos também dão margem para que haja uma quebra do princípio da Neutralidade de Rede naquele país.

As normas editadas em 2010 sobre esse assunto, nos Estados Unidos, no entanto, somente foram regulamentadas em 2015, pela FCC, com o *Open Access Internet* pelo presidente Obama. Porém, em 2017, foi aprovado pelo órgão regulador o fim da neutralidade de rede nos Estados Unidos. Coincidentemente, mesmo ano da aprovação da fusão entre AT&T e WarnerMedia por lá. Mas em 2018, o Senado norte-americano aprovou a anulação da decisão da FCC. O placar final foi de 52 contra 48. A Câmara dos Deputados dos EUA ainda precisa se manifestar sobre o assunto. Atualmente, prevalece no país uma autorregulação (Lima, 2022).

Na tentativa de solucionar a questão, em agosto de 2022, diversos parlamentares apresentaram um novo projeto de lei que reestabelece a Neutralidade de Rede nos Estados Unidos, e concede à FCC a autoridade apropriada para restabelecer as proteções de neutralidade da rede. A medida é chamada de “*Net Neutrality and Broadband Justice Act*”. A proposta ainda está sob análise no Congresso americano¹.

Com as novas regras, as operadoras de telecomunicações poderiam restringir a velocidade de

¹ Disponível em: <https://teletime.com.br/01/08/2022/debate-sobre-neutralidade-de-rede-ganha-novo-round-nos-eua/>. Acesso em: 6 mai. 2023.

acesso a determinados serviços tais como o Netflix, favorecendo aplicações de empresas do mesmo conglomerado de telecomunicações ou de parceiras.

As disputas seguiram, quando o tema foi novamente colocado na pauta do Congresso americano, visando à retomada dos princípios estabelecidos em 2010. O restabelecimento da neutralidade de rede no país ocorreu em julho de 2021, com assinatura de Decreto do presidente Joe Biden, que previa mais rigor nas decisões sobre fusões e aquisições, especialmente em negócios envolvendo as chamadas *Big Techs*.

Após retomada do entendimento do princípio da Neutralidade de Rede no país, coincidentemente, também em 2021, a AT&T anuncia a fusão das empresas WarnerMedia e Discovery, por US\$ 150 bilhões, “para criação de gigante do *streaming*”. O acordo de US\$43 bilhões foi finalizado em abril de 2022, dando origem à WarnerDiscovery, a qual detém mais de 200 mil horas de conteúdos das marcas dos grupos e mantém a tradição de não integração das detentoras de infraestrutura com provedoras de conteúdo.

Para tentar entender o interesse das empresas de telecomunicações em entrarem no mercado de *streaming*, de forma sucinta, se por um lado redes como a AT&T dão acesso aos serviços de Internet, em termos de infraestrutura, os serviços de *streaming* distribuem conteúdos por essa rede. O acesso à essa infraestrutura se dá em termos de oferta de capacidade de transmissão de dados, o que pode contribuir para que grandes clientes empresariais, incluindo *Big Techs*, firmem acordos com empresas de telecomunicações, para que seu conteúdo passe pelas redes menos sujeito a interrupções, a exemplo dos que foram feitos por Netflix, em 2015, com a AT&T, depois de assinar com Verizon e Comcast.

Inclusive, o caso *Comcast e Netflix*, em 2015, motivou a *Federal Communications Commission* (FCC) a reclassificou o serviço de Internet como um “*Common Carriage Telecommunication Service*”, em vez de um simples serviço de comunicação. Essa nova classificação colocou o serviço de banda larga sob o “*Title II*” do *Telecommunication Act* de 1996, já que a lei dos Estados Unidos não previa a convergência digital e muito menos abarcava a nova tecnologia que surgia, a Internet. Essa foi a origem do *Open Access Internet*.

A operadora americana reduzia o tráfego de dados da provedora de *streaming* para diminuir a concorrência à sua própria plataforma de *streaming*. Isso forçou a Netflix a fazer um acordo com a Comcast, que lhe obrigava a pagar um valor mensal para ter seus dados não discriminados (Cintra, 2015).

A detenção de capital das empresas de telecomunicações, por sua vez, foi utilizada como financiadoras de produções audiovisuais, no momento de aumento da oferta de canais de transmissão da televisão por assinatura, agora também transmitido pela Internet. Também graças a esse capital, cujo retorno dos investimentos em infraestruturas e na prestação de serviços ocorre com maiores garantias, é possível dar mais estabilidade à aleatoriedade das produções audiovisuais. Se as empresas de telecomunicações ofertam capacidade de banda de Internet a uma dada velocidade de transmissão de dados, os conteúdos audiovisuais consomem a franquia de dados, quando existente, ou afetam a velocidade de conexão, especialmente se dentro de uma mesma rede estiverem trafegando conteúdos considerados mais pesados, como vídeos, transmissões ao vivo e jogos, o que pode afetar a experiência do usuário. Por fim, o potencial de o operador da rede poder escolher o conteúdo do que é transmitido, quanto ao tipo de dado ou da velocidade de transmissão, encontra limitação no princípio da Neutralidade de Rede, o qual impede, em tese, que haja esse tipo de discriminação entre o que trafega na rede mundial de computadores.

Nesse sentido, eventual integração vertical que foi vista no sistema de televisão por assinatura, com uma mesma empresa dominando a produção até a distribuição do conteúdo, também pode ser esperada por meio de alianças entre essas redes de telecomunicações – que ofertam serviços de telefonia fixa e móvel, internet em banda larga fixa e móvel, televisão por

assinatura – e empresas de oferta de conteúdo pela internet, mas não sem antes tencionarem o princípio da Neutralidade de Rede. Isso além de contribuir para se configurar uma determinada estrutura de mercado, coloca em pólos distintos os interesses em jogo, em se tratando de regulação desses mercados.

Atualmente, assiste-se a disputas em torno da necessidade de taxar os serviços de *streaming* de audiovisual, bem como demais serviços que operam na camada de conteúdo da Internet, tais como redes sociais, buscadores, sítios de *e-commerce* e outros, uma vez que são esses os maiores responsáveis pelo tráfego de dados na Internet, cujos investimentos em infraestrutura para suportar cada vez mais dados recaem sobre as empresas de telecomunicações.

Sobre esse debate, empresas como Netflix sinalizam que são contra pagar para usar as redes de telecomunicações, como já exposto acima. No entanto, ainda que a empresa afirme que se tiver que investir em redes, consequentemente investirá em menos conteúdos originais, não se sabe se uma barreira político-institucional, tal qual a que imponha custo de uso da rede, seria suficiente para reduzir a oferta de conteúdos, posto que hoje a concorrência de grandes empresas e grandes estúdios lançando seus próprios serviços de *streaming*, como a Disney, Paramount, Star (Fox), HBO, *etc*, tende a criar outra barreira à entrada, relativa à oferta constante de novos conteúdos.

Assim, na prática, a redução da oferta de conteúdos parece ter mais relação com a estrutura de mercado centralizada, o que atualmente não é a configuração do mercado de *streaming*, do que com eventual imposição de barreira relacionada a arcarem com investimentos em redes de telecomunicações. Essas tarifas, por sua vez, poderiam incentivar a integração das plataformas de *streaming* em uma mesma empresa, para reduzir os impactos que investimentos em infraestrutura teriam sobre os gastos com produção de conteúdos. Por sua vez, uma vez que empresas de *streaming* sejam obrigadas a investir em infraestrutura, isso poderia levá-las a fusões com empresas de telecomunicações. Por outro lado, como visto, vantagens comerciais obtidas por meio dessas alianças encontram limites na aplicação do princípio da Neutralidade de Rede, o que faz premente a articulação de múltiplos conceitos, tal como esse artigo se propôs a apresentar.

Conclusões

Este artigo trouxe para o debate a relação existente entre a Neutralidade de Rede e fusão de empresas distribuidoras de conteúdos, como entre as operadoras de telecomunicações (AT&T) e empresas globais produtoras de conteúdo (WarnerMedia). As tentativas dessas fusões não aconteceram por acaso. Vieram para atender a uma tendência à concentração do mercado de comunicações, que se fundamenta na convergência da distribuição e produção de conteúdos, no caso, de oferta de *streaming* por meio da Internet, que utiliza uma rede de telecomunicações.

Nota-se, a partir dos casos descritos neste artigo, que tais práticas atentam para uma mudança comportamental de empresas qualificadas como monopolistas naturais, como as empresas de telecomunicações e grupos globais de produção de conteúdo, que agora rompem barreiras antes tidas como intransponíveis para alçar um novo espaço no atual mercado de tecnologia e comunicações.

Dessa forma, as movimentações e fusões entre empresas que distribuem e empresas que produzem vem atender novas demandas de mercado, resignificação tecnológica, e sobrevivência perante o cenário de convergência do mundo digital.

Essas práticas de reposicionamento de mercado têm seu histórico, como visto no caso da AT&T, repleto de mudanças regulatórias. Muitas vezes, isso exige do Estado uma decisão que

pode significar violações de regras do mundo digital, como a da Neutralidade de Rede, que afeta também usuários.

Nessa perspectiva, é visto como a Neutralidade de Rede é um elemento-chave que impede a promoção de novos modelos de negócios baseados em restrições de conteúdos e acordos comerciais que privilegiam somente grandes grupos econômicos, ocasionando uma concorrência determinada pelo capital das empresas. É a velha regra: quem pode pagar mais, trafega mais rápido. Ao mesmo tempo, a Neutralidade de Rede se mostra como uma barreira para evitar práticas abusivas anticompetitivas das empresas de telecomunicações, já que são donas das redes de transporte, privilegiando seus próprios serviços em detrimentos de outros, estrangulando a competição, especialmente no mercado de *streaming*, como vimos no caso Comcast vs Netflix, citado neste artigo.

Porém, percebe-se que o tema, tal qual o que envolve Internet e convergência, constituem “objetos em movimento”. Ou seja, além de constituírem debates atuais, passam por constantes mudanças e interpretações que exigirão novas análises.

Referências Bibliográficas

BARRETO, Helena Martins do Rêgo. **O mercado de comunicações brasileiro no contexto da convergência: análise das estratégias do Grupo Globo e da América Móvil**. 2018. 369 f., il. Tese (Doutorado em Comunicação). Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

BOLAÑO, César Ricardo Siqueira. **Notas sobre a Reforma das Telecomunicações na Europa e nos EUA até 1992**. Textos para Discussão I. Eptic OnLine, 2000. Disponível em: <http://eptic.com.br/wp-content/uploads/2014/12/libon2ed.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2017.

BRASIL. **Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014**. Estabelece princípios, garantias, direitos e deveres para o uso da Internet no Brasil.

BRITTOS, Valério Cruz. **Capitalismo contemporâneo, mercado brasileiro de televisão por assinatura e expansão transnacional**. 2001. 425 f. Tese (Doutorado em Comunicação e Cultura Contemporâneas) - Faculdade de Comunicação, Universidade Federal da Bahia, Salvador: UFBA, 2001.

BECERRA, M.; MASTRINI, G. **Los dueños de la palabra. Acceso, estructura y concentración de los medios en la América latina del Siglo XXI**. Buenos Aires: Prometeo Libros, 2009.

CASTELLS, Manuel. **O Poder da Comunicação**. 2ª edição. Rio de Janeiro/São Paulo: Paz e Terra, 2017.

CINTRA, Maria Eduardo. Neutralidade de Rede: o caso *Comcast v. Netflix* e o Marco Civil da Internet. **Revista de Direito, Estado e Telecomunicações**, v. 7, n. 1, p. 145-170, maio 2015.

COSTA, Ana Beatriz Lemos da; SANTOS, Anderson David Gomes dos. **Disputa de mercado e análise regulatória no audiovisual brasileiro: análise da compra da Time Warner pela AT&T**. Revista Eptic, vol. 23, no 3, set-dez, 2021. Disponível em: <https://seer.ufs.br/index.php/eptic/article/view/15245>. Acesso em 10 mar. 2022.

COSTA, Ana Beatriz Lemos da. **Velhas e novas barreiras, novos e velhos atores: descompasso entre tecnologias e regulação das comunicações no Brasil**. 2022. 367 f., il. Tese (Doutorado em Comunicação) — Universidade de Brasília, Brasília, 2022.

FUNG, Brian. **A judge is about to decide whether to block AT&T's merger with Time Warner**. Here's what you need to know. The Washington Post, em 11 jun. 2018. Disponível

em: <https://www.washingtonpost.com/news/the-switch/wp/2018/06/11/a-judge-is-about-to-decide-whether-to-block-atts-merger-with-time-warner-heres-what-you-need-to-know/>.

Acesso em: 8 mar. 2022.

GOLD, Hadas; STELTER, Brian. **Judge approves \$85 billion AT&T-Time Warner deal.** Money.CNN, em 13 jun 2018. Disponível em: <https://money.cnn.com/2018/06/12/media/att-time-warner-ruling/index.html>. Acesso em: 8 mar. 2018.

GOLDING, Peter Golding; MURDOCK, Graham. **Digital Possibilities, Market Realities: The Contradictions of Communications Convergence.** 2002.

LIMA, Marcos Francisco Urupá Moraes de Lima. **A Neutralidade de Rede como um princípio do Direito à Comunicação.** Tese (Doutorado em Comunicação) – Universidade de Brasília, Brasília, 2022.

POSSAS, Mario Luís. **Dinâmica e ciclo econômico em oligopólio.** Campinas. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Unicamp, 1983.

RAMOS, Murilo César. **Às margens da estrada do futuro.** Comunicações, política e tecnologia. Brasília: Coleção FAC - Editorial Eletrônica, 2000.

REIFF, Nathan. **AT&T and Time Warner Merger Case: What You Need to Know.** Investopedia, em 7 dez. 2018. Disponível em: <https://www.investopedia.com/investing/att-and-time-warner-merger-case-what-you-need-know/>. Acesso em: 8 mar. 2022.

SALTZER, J. H.; REED, D. P.; CLARK, D. D. **End-To-End Arguments in System Design.** Massachusetts Institute of Technology. ACM Transactions on Computer Systems, vol. 2, nº. 4, november, 1984, Pages 277-288.

SPULBER, Daniel F.; YOO, Christopher S. **Networks in Telecommunication: Economics and Law.** Cambridge: University Press. 2009.

STELTER, Brian (2021). AT&T confirma fusão entre WarnerMedia e Discovery e cria gigante do streaming. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/2021/05/17/att-confirma-fusao-da-warnermedia-com-o-discovery-e-cria-gigante-do-streaming>. Acesso em: 8 mar. 2022.

PICKARD, Victor; BERMAN, David E. **After Net Neutrality: A New Deal for the Digital Age.** Yale University Press, 2019.

WU, Tim. **Impérios da Comunicação: do telefone à internet, da AT&T ao Google.** Tradução Claudio Carina – Rio de Janeiro: Zahar, 2012.

ZELNICK, Robert; ZELNICK, Eva. **The Illusion of Net Neutrality.** Hoover: Institution Press. 2013.