

# *INPUT FORECLOSURE EM CONCENTRAÇÕES VERTICAIS NOS MEDIA: O CASO ALTICE/MEDIA CAPITAL\**

*Alípio Codinha, Mariana Costa, Marta Ribeiro & Pedro Marques\*\**

## **1. INTRODUÇÃO**

Em agosto de 2017, a MEO – Serviços de Telecomunicações Multimédia S.A. (“MEO”), uma subsidiária integralmente detida pela Altice Europe N.V. (“Altice”), um grupo empresarial ativo nos setores dos *media* e das telecomunicações, anunciou a sua intenção de adquirir o controlo exclusivo do Grupo Media Capital, SGPS, S.A. (“GMC”), a principal empresa de *media* e produção de conteúdos em Portugal.

Esta operação de concentração foi notificada à Autoridade da Concorrência (“AdC”), tendo esta posteriormente decidido dar início a uma investigação aprofundada dos potenciais impactos negativos que esta operação poderia ter sobre a concorrência nos mercados dos *media* e das telecomunicações em Portugal. A Altice apresentou uma proposta de compromissos comportamentais que a AdC entendeu não responderem, adequadamente, às preocupações concorrenciais identificadas na sua análise.

O processo foi dado como extinto pela AdC, na sequência da decisão da Notificante, Altice, em desistir da operação e retirar a Notificação. Não obstante, na sua análise concorrencial, a AdC pôde concluir que da operação

---

\* Tradução do artigo “*Input Foreclosure in Telecoms/Media Vertical Mergers: The MEO/GMC Case*”. CPI Antitrust Chronicle – Rethinking Vertical Mergers. Agosto 2018. Disponível em: <https://www.competitionpolicyinternational.com/antitrust-chronicle-rethinking-vertical-mergers/>

\*\* Alípio Codinha é Diretor-Adjunto do Departamento de Controlo de Concentrações. Mariana Costa, Marta Ribeiro e Pedro Marques são economistas e estiveram envolvidos na análise desta operação. As opiniões expressas neste texto são da exclusiva responsabilidade dos Autores e não vinculam, a qualquer título, a Autoridade da Concorrência.

resultariam restrições significativas da concorrência nos mercados dos *media* e das telecomunicações, com impactos negativos sobre os consumidores.

## 2. ENQUADRAMENTO

A MEO é a antiga empresa estatal de telecomunicações e encontra-se ativa em todos os segmentos dos serviços de comunicações eletrónicas, incluindo a gestão da rede de Televisão Digital Terrestre (“TDT”). A MEO oferece serviços de telecomunicações (voz, vídeo, dados e *internet*), com base nas suas infraestruturas de comunicação fixas e móveis. A MEO oferece, ainda, serviços de televisão por subscrição (“TVS”), bem como serviços em pacote designados por *multiple-play* (que inclui serviços de voz, televisão e *internet*).

Em 2016, a MEO detinha 39% de todos os subscritores de serviços de TVS em Portugal e representava cerca de 43% das receitas totais de serviços *multiple-play*.

A adquirida, o GMC, controla, *inter alia*, o estúdio e produtor de conteúdos Plural, diversos canais de língua portuguesa sob a marca TVI (TVI, TVI24, TVI Ficção e TVI Reality), para além das estações de rádio M80, Cidade FM, Smooth FM, Rádio Vodafone e Rádio Comercial. Controla, ainda, o portal de *internet* IOL e a plataforma de conteúdo *online* TVI Player.

Em 2016, os canais TVI representaram, em Portugal, cerca de um quarto da audiência diária média de todos os canais distribuídos em Portugal. Adicionalmente, diversos programas da TVI (na sua maioria produzidos pela Plural) classificam-se consistentemente no TOP 10 dos programas mais vistos na televisão portuguesa (os primeiros 6 dos 10 programas mais vistos na televisão, em 2016, excluindo jogos de futebol).

As receitas publicitárias dos canais da TVI representaram cerca de 40-50% do total de receitas publicitárias televisivas em Portugal no ano de 2016.

As atividades da MEO e do GMC não se sobrepõem. A sua principal relação consiste no fornecimento, por parte do GMC, dos canais TVI para distribuição na plataforma de TVS da MEO. Trata-se, portanto, no essencial, de uma operação de concentração de natureza vertical entre, por um lado, um dos principais operadores de telecomunicações, televisão por subscrição e serviços *multiple play* e, por outro, o líder de mercado na distribuição grossista de conteúdo audiovisual e de canais de televisão em língua portuguesa, incluindo o canal com maiores audiências, a TVI (quer ao nível das audiências, quer ao nível das receitas publicitárias).

### 3. AVALIAÇÃO DO INPUT FORECLOSURE (ENCERRAMENTO DE MERCADO)

Numa concentração de natureza vertical, as preocupações concorrenciais estão relacionadas com o impacto que a mesma possa ter na capacidade e no incentivo da nova empresa em eliminar ou deteriorar as condições de acesso das empresas concorrentes (atuais ou potenciais) a fatores de produção ou mercados, reduzindo assim o incentivo e/ou a capacidade dessas empresas em concorrer eficazmente nos mercados a montante ou a jusante, prejudicando a concorrência nesses mercados e, em última análise, os consumidores.

A aquisição do GMC pela MEO (Grupo Altice) envolveu a avaliação de várias teorias de dano relacionadas com as múltiplas atividades em que as partes estão ativas. O presente artigo aborda, apenas, a tese de negação/deterioração do acesso, por parte dos concorrentes da MEO, aos canais TVI produzidos pelo GMC (tese de *input foreclosure*).

Neste âmbito, a análise da AdC aferiu da possibilidade de a MEO negar, aos seus concorrentes na prestação de serviços de televisão por subscrição, o fornecimento dos canais TVI (nomeadamente o canal TVI e o canal TVI24) ou deteriorar as condições de fornecimento desses canais (por via do aumento dos *fees* de distribuição cobrados a esses operadores) de tal forma que daí resultassem entraves significativos à concorrência na prestação de serviços de TVS, integrados ou não em pacotes *multiple play*.

#### A. Negar o acesso aos canais TVI (*Input Foreclosure Total*)

Numa primeira fase, a AdC analisou se da transação resultaria um aumento da capacidade e do incentivo do GMC em negar o fornecimento dos canais TVI (TVI e/ou TVI 24) aos concorrentes da MEO no fornecimento de serviços de TVS.

Da análise resultou claro que quer o canal TVI generalista, quer o canal noticioso TVI24 são canais relevantes para os concorrentes da MEO e que não existem substitutos comparáveis que permitissem aos concorrentes da MEO implementar contra-estratégias efetivas e atempadas.

Adicionalmente, a AdC concluiu que, do ponto de vista da nova entidade resultante da operação de concentração, a implementação de uma estratégia de recusa de acesso aos canais TVI resultaria num acréscimo de lucros.

A recusa de acesso aos concorrentes da MEO envolve (i) a perda das receitas de distribuição (*distribution fees*) pagos pelos operadores de TVS concorrentes da MEO ao GMC; (ii) a perda de receitas de publicidade decorrente da diminuição das audiências dos canais TVI (uma vez que os mesmos apenas

passam a estar disponíveis na plataforma MEO) e; (iii) a perda de receitas de serviços de interação com os espectadores<sup>1</sup>, também resultante da perda de audiências.

Para efeitos da análise, assumiu-se que as receitas de publicidade e dos serviços de interação com os espectadores variam de forma diretamente proporcional com o nível de audiências. Assim, as perdas resultantes da implementação de uma estratégia de recusa de acesso equivale às receitas publicitárias dos concorrentes da MEO no cenário pré-concentração reduzidas pela proporção de subscritores desses concorrentes que não mudam para a MEO (ou outros operadores não sujeitos à estratégia de encerramento) e que, por isso, deixam de ter a possibilidade de visualizar os canais TVI, diminuindo as audiências destes canais<sup>2</sup>.

Adicionalmente, assumiu-se que a redução das receitas de publicidade e dos serviços de interação não afetam a estrutura de custos, pelo que se repercutem, integralmente, nos lucros do GMC.

Já no que se refere aos ganhos resultantes da implementação de uma estratégia de recusa de acesso, os mesmos correspondem aos lucros adicionais ganhos pela MEO por via do incremento de subscritores provenientes dos prestadores concorrentes que, não tendo a possibilidade de visualizar os canais TVI nos seus operadores originais, mudam para a MEO.

De forma a estimar esse impacto, a AdC teve de determinar, por um lado, a fração de consumidores dos concorrentes da MEO que sairiam por deixarem de ter acesso aos canais TVI (taxa de abandono ou *departure rate*) e a fração dos consumidores que, deixando um concorrente da MEO, escolheria a MEO como novo fornecedor (taxa de migração ou *diversion ratio*).

Para as taxas de migração, foram utilizados os dados históricos recolhidos por cada um dos operadores de TVS. Para determinar as taxas de abandono, a AdC recorreu a um inquérito ao consumidor. Neste inquérito, realizado

---

1 As receitas dos serviços de interação com os espectadores são geradas pelas chamadas de valor acrescentado feitas pelos espectadores no decurso da transmissão de um programa de televisão, como um concurso ou um programa de entretenimento que envolva votações. Trata-se de um conjunto de receitas com peso não despidendo no total das receitas geradas pelos principais canais portugueses, como a TVI, a SIC e a RTP.

2 Tal assume, igualmente, que cada subscritor tem o mesmo impacto sobre a audiência. Na realidade, se um subscritor valoriza muito a TVI, esse subscritor mudará para um operador que tenha a TVI no seu *bouquet* de canais (continuando a visualizar a TVI). Os que ficam no prestador original e que, portanto, perdem o acesso aos canais TVI, provavelmente não valorizam tanto esses canais. Por esta via, o impacto da perda de audiências encontra-se, com toda a probabilidade, sobrestimado, uma vez que os subscritores que mudam de prestador de serviços de TVS terão um peso, sobre as audiências (medidas em minutos visualizados), mais do que proporcional ao seu número.

numa amostra representativa de 1.550 lares em Portugal Continental, foi pedido aos inquiridos para quantificar, numa escala de 0 a  $10^3$  a probabilidade de mudar de fornecedor de serviço de TVS caso o seu fornecedor atual deixasse de incluir no seu *bouquet* de canais, os canais TVI generalista e/ou TVI24.

Os resultados do questionário mostraram que a maior parte dos clientes dos concorrentes da MEO não mudaria de fornecedor de serviços de TVS caso perdessem o acesso aos canais TVI e/ou TVI24.

No entanto, um número não desprezível desses clientes revelou uma elevada propensão a mudar de fornecedor (considerando apenas as resposta de nível “10”). Em termos globais, cerca de 15% dos clientes dos concorrentes da MEO mudaria “de certeza” no caso perdessem o acesso ao canal TVI. Esse número atingiu os 7% no caso de perda de acesso ao canal TVI24 e 18% no caso de perda de acesso a ambos os canais. Com base nestes dados foi possível estimar o número de clientes dos concorrentes que migrariam para a MEO.

Para estimar o lucro incremental de cada novo cliente MEO proveniente dos seus concorrentes, a AdC recorreu a informação fornecida pela própria MEO, onde esta estimava o lucro incremental por tipo de serviço.<sup>4</sup> A AdC assumiu que os clientes que migram para a MEO geram uma margem igual à margem incremental por tipo de serviço, por tipo de subscritor, com base na estrutura de clientes do concorrente do qual é originário cada cliente migrado.<sup>5</sup>

A AdC avaliou, então, os incentivos da nova entidade em implementar um conjunto de cenários de encerramento de mercado envolvendo a recusa de fornecimento dos canais TVI aos seus concorrentes na prestação de serviços TVS. Daqui resultou que a MEO/GMC teria a capacidade e o incentivo para: (i) negar o fornecimento do canal TVI ao maior dos seus concorrentes; (ii) negar o fornecimento do canal TVI24 a cada um dos seus concorrentes; (iii) negar o fornecimento de ambos os canais TVI e TVI24 ao maior dos

3 Em que 0 representa “não mudaria de fornecedor, de certeza” e 10 representa “mudaria de fornecedor de certeza”.

4 De pacotes *double-play* a *quintuple-play* que incluíssem TVS.

5 Por exemplo, se a base de clientes do concorrente é composta por 40% de clientes de serviço *triple-play* e 60% de clientes *quadruple-play*, então o cliente médio que migra desse concorrente para a MEO irá contribuir para os lucros da MEO considerando 40% do lucro incremental da MEO nos serviços *triple-play* e 60% do lucro incremental da MEO nos serviços *quadruple play* (lucro incremental de um cliente proveniente de um concorrente =  $(0,4 \times \text{lucro incremental da MEO nos serviços } triple\text{-play}) + (0,6 \times \text{lucro incremental da MEO nos serviços } quadruple\text{-play})$ ).

seus concorrentes e; (iv) negar o fornecimento da TVI e/ou da TVI24 simultaneamente a todos os seus concorrentes.

Em todas estas situações, o aumento dos lucros na atividade a jusante (serviços de TVS) mais do que compensaria as perdas na atividade a montante decorrentes da diminuição das receitas de publicidade, de serviços de interação com os espectadores e *fees* de distribuição dos canais.

## **B. Aumento dos custos dos concorrentes (*Input Foreclosure Parcial*)**

Pese embora a rentabilidade positiva da implementação de diversas estratégias de encerramento de mercado por parte da MEO/GMC, a AdC avaliou, igualmente, a possibilidade de a entidade resultante da operação de concentração continuar a fornecer os canais TVI aos seus concorrentes mas a preços significativamente superiores à situação pré-concentração, aumentando, assim, os custos de produção dos seus concorrentes e diminuindo a sua capacidade de concorrer com a mesma eficácia na prestação de serviços de TVS (incluídos, ou não, em pacote *multiple play*).

Considerando que os contratos de distribuição dos canais TVI resultam de negociações bilaterais entre o GMC e os operadores de TVS, a AdC analisou em que medida a operação de concentração reforçaria a capacidade negocial do GMC face aos concorrentes da MEO.

Neste cenário, os canais da TVI continuariam a ser distribuídos por vários ou todos os concorrentes da MEO na prestação de serviços de TVS aumentando, por um lado, as receitas provenientes da distribuição dos canais (*distribution fees*) e assegurando, por outro, os níveis de audiência pré-concentração e, conseqüentemente, as receitas de publicidade e de serviços de interação com o espectador.<sup>6</sup>

Para esta avaliação, a AdC recorreu a um modelo estático de negociação bilateral (equilíbrio de Nash), tal como foi utilizado pela Comissão Europeia no processo *Liberty Global/Corelio/W&W/De Vijver Media* e pela Federal Communications Commission (FCC) na sua investigação da fusão entre a *Comcast* e a *NBCU*.<sup>7</sup>

6 Para uma discussão mais aprofundada sobre esta temática, refere-se, por exemplo Weeds, Helen (2016): «TV Wars: Exclusive Content and Platform Competition in Pay TV», in *The Economics Journal*, August 2016, vol. 126, Issue 594.

7 Ver Baker, Jonathan B. «Comcast/NBCU: The FCC Provides a Roadmap for Vertical Merger Analysis» (February 5, 2011), in *Antitrust*, vol. 25, No. 2. Spring 2011; Rogerson, William (2012): «Vertical mergers in the video programming and distribution industry: The case of Comcast-NBCU», in *CSIO Working Paper*, No. 0116, Center for the Study of Industrial Organization at Northwestern Univ., Evanston, Ill.

A AdC concluiu que a transação em causa aumentaria substancialmente a posição negocial do GMC nas suas negociações com os concorrentes da MEO sobre os *fees* de distribuição dos canais TVI, comparativamente à situação pré-concentração.

Tal aconteceria em todos os cenários considerados (*foreclosure* parcial do canal TVI e/ou TVI24 a cada um dos concorrentes da MEO), independentemente de a recusa total de fornecimento desses canais ser, ou não, uma estratégia rentável.

De facto, os resultados do modelo mostraram que, no cenário pós-concentração, quer o GMC, quer os concorrentes da MEO teriam sempre incentivo a chegar a um acordo (i.e., o excedente total de se chegar a um acordo era sempre estritamente positivo, em todas as situações). A entidade verticalmente integrada seria capaz de obter um aumento dos *fees* de distribuição pelo menos tão grande quanto o aumento de lucros proveniente da recusa de fornecimento dos canais TVI. Para os concorrentes da MEO no fornecimento de serviços de TVS, as suas perdas, decorrentes do aumento dos *fees* de distribuição (aumento de custos de aquisição de conteúdos), seriam menores do que as que resultariam da perda de subscritores por falta de acesso aos canais TVI.

Mesmo nos cenários em que a estratégia de encerramento total não era rentável para a entidade verticalmente integrada, o GMC, no cenário pós-concentração, seria sempre capaz de negociar *fees* de distribuição mais elevados do que anteriormente, na medida em que, após a transação, o GMC internaliza os lucros da MEO.

O equilíbrio de Nash pós-transação ocorre, portanto, a níveis de preços (*fees* de distribuição) várias ordens de grandeza superiores, a que correspondem aumentos muito substanciais nos custos totais de aquisição de conteúdos dos operadores de TVS concorrentes da MEO.

Considerando o exposto, a AdC concluiu, não apenas que a entidade verticalmente integrada resultante da operação de concentração veria a sua posição negocial reforçada perante os concorrentes da MEO aquando das negociações bilaterais para fornecimento dos canais TVI, mas também que esta estratégia de *foreclosure* parcial seria o resultado mais provável da transação, uma vez o acréscimo de lucro da MEO/GMC seria maior comparativamente às estratégias de encerramento total (recusa de fornecimento dos canais TVI).

### C. Efeitos

Na sua análise, a AdC concluiu que a entidade verticalmente integrada resultante da operação de concentração teria, quer a capacidade, quer o incentivo, para implementar estratégias de encerramento total e parcial, atribuindo uma maior probabilidade a um resultado de encerramento parcial.

*Fees* de distribuição significativamente mais elevados, em resultado das novas condições de negociação bilateral, levariam a aumentos substanciais dos custos de aquisição de conteúdos por parte dos concorrentes da MEO na prestação de serviços de TVS (incluídos, ou não, em pacote *multiple play*) dos quais resultariam, provavelmente, aumentos dos preços aos consumidores finais. Adicionalmente, esses aumentos de custos poderiam afetar negativamente a capacidade de os rivais da MEO adquirirem conteúdos competitivos.

Em ambos os casos, a AdC considerou que os demais operadores de TVS veriam negativamente afetada a sua capacidade de concorrência efetiva no mercado, aumentando, também por essa via, a capacidade da MEO aumentar os preços aos consumidores finais e/ou diminuindo as pressões para aquisição/produção de conteúdo de elevada qualidade.

Adicionalmente, a AdC concluiu que da transação resultariam aumentos das barreiras à entrada, com particular destaque para operadores *online* de baixo custo, uma vez que estes não teriam acesso aos canais TVI ou esse acesso ocorreria em condições muito mais desvantajosas face a uma situação em que a transação não ocorresse.

## 4. CONCLUSÕES

No decurso da investigação aprofundada, o Grupo Altice desistiu da operação e retirou a Notificação. Por essa razão, a decisão da AdC limitou-se a uma Decisão de Extinção do Procedimento não sendo, por isso, possível uma discussão mais pormenorizada.

A transação em causa envolve múltiplos níveis da cadeia de valor dos serviços audiovisuais e suscitou diversas preocupações concorrenciais em diversos mercados verticalmente relacionados envolvidos na operação.

Os efeitos anticoncorrenciais mais relevantes identificados pela AdC estavam relacionados com a possibilidade de recusa de acesso ou deterioração dos termos de fornecimento dos canais do GMC (nomeadamente a TVI generalista e a TVI24) aos concorrentes da MEO na prestação de serviços de televisão por subscrição (incluídos, ou não, em pacotes *multiple play*).



Este tipo de efeitos já tinha sido identificado anteriormente, por exemplo, pela Federal Communications Commission (EUA) na sua análise à concentração entre a *Comcast* e a *NBC Universal* e pela Comissão Europeia na sua análise ao processo M7194 – *Liberty Global/Corelio/W&W/De Vijver Media*.

A análise da AdC recorreu às mesmas ferramentas metodológicas para inferir quanto à capacidade e ao incentivo da entidade resultante da operação de concentração para implementar estratégias de encerramento dos fatores de produção (*input foreclosure*) total ou parcial.

No presente caso, os resultados do inquérito junto dos consumidores permitiram à AdC quantificar, de forma precisa, as taxas de saída dos clientes dos concorrentes da MEO nos vários cenários de recusa de fornecimento de canais do GMC. Estes resultados confirmaram a análise preliminar da AdC acerca da relevância dos canais TVI enquanto *inputs* importantes dos operadores de televisão por subscrição para concorrerem eficazmente nestes mercados.

As taxas de saída eram suficientemente elevadas para permitir uma implementação lucrativa, por parte da entidade verticalmente elevada, de uma estratégia de recusa de fornecimento dos canais do GMC ou para que a ameaça dessa recusa fosse suficientemente credível. Assim, a posição negocial do GMC face aos concorrentes da MEO ver-se-ia substancialmente reforçada no cenário pós-concentração.

O modelo de negociação bilateral utilizado permitiu, ainda, concluir que esse reforço da posição negocial ocorreria mesmo nos cenários em que a estratégia de recusa total de fornecimento não era lucrativa para a entidade resultante da operação de concentração.

Conclui-se, portanto, que o resultado mais provável da operação de concentração seria o encerramento parcial, por via de aumentos substanciais dos *fees* de distribuição dos canais do GMC. Daí resultariam aumentos muito significativos dos custos totais de aquisição de conteúdos por parte dos concorrentes da MEO, prejudicando de forma não despidianda a sua capacidade de atuarem de forma concorrencialmente eficaz no fornecimento dos serviços de televisão por subscrição provocando, em última análise, aumento dos preços finais aos consumidores e/ou um decréscimo da qualidade do serviço prestado.

É provável que estes resultados tivessem sido, por si só, suficientes para levar a AdC a tomar uma Decisão de Proibição à operação de concentração em causa.