

**Ccent. 37/2015
ARRIS / PACE**

**Decisão de Não Oposição
da Autoridade da Concorrência**

[alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio]

29/09/2015

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA****Processo Ccent. 37/2015 – ARRIS / PACE****1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 6 de agosto de 2015, foi notificada à Autoridade da Concorrência (“AdC”), nos termos dos artigos 37.º e 44.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (doravante “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração, que consiste na aquisição, pela Arris Group Inc. (“Arris”) do controlo exclusivo sobre a Pace plc (“Pace”).
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na aceção da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher as condições enunciadas na alínea b) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

2. AS PARTES**2.1. Empresa Adquirente**

3. A Arris é uma sociedade comercial de direito norte-americano, que se dedica à prestação, a nível global, de soluções de entretenimento e comunicação. Opera em três segmentos de negócio: Equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (*consumer premises equipment* - “CPE”); soluções de infraestruturas de rede, e *software* e serviços.
4. A Arris vende o grosso dos seus produtos e serviços a operadores de comunicações eletrónicas e a empresas de *media* que assim asseguram, nomeadamente, a prestação de serviços de voz e dados aos respetivos assinantes.
5. Os volumes de negócios realizados pela Notificante, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, em Portugal, no Espaço Económico Europeu (“EEE”) e a nível mundial, referentes aos anos 2012 a 2014, foram os constantes da tabela em seguida apresentada.

Tabela 1 – Volume de negócios da Arris, para os anos de 2012 a 2014

<i>Milhões Euros</i>	2012	2013	2014
Portugal	[<100]	[<100]	[<100]
EEE	[<100]	[>100]	[>100]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

Fonte: Notificante.

2.2. Empresa Adquirida

6. A Pace é uma sociedade comercial de direito inglês com atividade na área das tecnologias para operadores de comunicações eletrónicas. O seu portfólio de produtos

inclui equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE); soluções de infraestruturas de rede, e *software* relacionado.

7. Os volumes de negócios realizados pela Notificante, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, em Portugal, no EEE e a nível mundial, referentes aos anos 2012 a 2014, foram os constantes da tabela em seguida apresentada.

Tabela 2 – Volume de negócios da Pace, para os anos de 2012 a 2014

<i>Milhões Euros</i>	2012	2013	2014
Portugal	[>5]	[>5]	[>5]
EEE	[>5]	[>5]	[>5]
Mundial	[>5]	[>5]	[>5]

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

8. A operação de concentração corresponde à aquisição de controlo exclusivo da Pace pela Arris, mediante a aquisição, indiretamente por meio de uma sua participada, a Archie ACQ Limited (“New Arris”), de ações representativas do respetivo capital social.
9. Atendendo a que ambas as Partes oferecem os mesmos produtos, nomeadamente soluções de acesso e transporte em infraestruturas de rede e, mais concretamente, redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”), a operação tem uma natureza horizontal.
10. Segundo a Notificante, a operação está sujeita à autorização das autoridades de concorrência das seguintes jurisdições: África do Sul, Alemanha, Brasil, Colômbia e Estados Unidos da América.

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1. Mercado do Produto Relevante

11. A Notificante considera que, para os efeitos da operação, existem três mercados de produto relevante a analisar: (i) o mercado de equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE); (ii) o mercado das soluções de infraestruturas de rede de acesso e transporte (“A&T”) e (iii) o mercado do *software* e serviços.
12. Não obstante, a Notificante considera que a definição exata dos mercados pode ser deixada em aberto uma vez que a operação não suscita quaisquer preocupações de natureza jusconcorrencial.

4.1.1. Mercado de CPE

13. No que respeita ao mercado de CPE, a Notificante explicita que estes equipamentos são instalados na residência do subscritor de serviços de comunicações eletrónicas, possibilitando aos prestadores de serviços oferecerem serviços de voz, vídeo e dados. Estes equipamentos compreendem os seguintes produtos:

- (i) *set-top-boxes* (STB): dispositivos instalados junto ao aparelho de televisão do assinante que se ligam à rede do fornecedor de serviços com o objetivo de

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 3

descodificar sinais digitais seguros de vídeo e processá-los como vídeo no televisor. Estes equipamentos são concebidos para poderem operar com diferentes tecnologias em redes de cabo, terrestre, satélite e de banda larga híbrida¹;

- (ii) *vídeo gateways*: equipamento que permite ao operador distribuir os conteúdos de vídeo, voz e dados pelos dispositivos recetores de sinal que se encontram nas instalações do assinante;
 - (iii) *access modems*: *modems* e *routers* residenciais que conectam diversos dispositivos à internet utilizando ligações ADSL² ou VDSL³, DOCSIS⁴, ou PON⁵, e através de linhas telefónicas de cobre; de cabos coaxiais; de fibra ou de cabo de fibra-coaxial híbrido ("HFC"). Estes dispositivos ligam-se à rede relevante para receber e transmitir informação digital entre os dispositivos do assinante (por exemplo PC ou *tablet*) e a terminação de rede do operador, fornecendo acesso à internet.
14. Informa ainda que, caso se considere o mercado CPE de forma mais segmentada, por tipo de produto, não se verifica qualquer sobreposição entre os produtos vendidos pela Pace e pela Arris em Portugal, uma vez que a Pace vende apenas *digital cable* STB e *satellite* STB e a Arris vende apenas IPTV⁶ STB.
15. Note-se que a Comissão Europeia ("Comissão") já se pronunciou sobre os mercados de equipamentos de comunicação de banda larga⁷, tendo analisado se as STB digitais apresentam funcionalidades e características diferentes dos outros componentes de equipamentos CPE ou se o mercado abrangeria todos os equipamentos CPE⁸, questão que deixou em aberto.

¹ Os fabricantes oferecem tipos específicos de STB consoante a tecnologia que é utilizada em determinado momento pelo operador: *IPTV set-top-boxes*, *digital cable set-top-boxes* e *satellite set-top-boxes*.

² *Asymmetric Digital Subscriber Line*.

³ *Very-high-bit-rate Digital Subscriber Line*.

⁴ *Data Over Cable Service Interface Specification*.

⁵ *Passive Optical Network*.

⁶ *Internet Protocol Television*.

⁷ Equipamentos de comunicação de banda larga são dispositivos que permitem a entrega de vídeo, voz e conteúdos através de uma rede de banda larga tais como o cabo, IP ou redes sem fios.

⁸ Vide decisão da Comissão de 22.2.2006 no processo COMP/M.4063-Cisco/Scientific-Atlanta (§§10 a 20), em que, na investigação de mercado alguns dos inquiridos consideraram que as STB digitais apresentam funcionalidades e características diferentes dos outros componentes de equipamentos CPE; não obstante, a maioria dos inquiridos considerou que o mercado tenderá a evoluir para um mercado global de equipamentos CPE, que incluirá *cable modems*, *cable gateways* e *cable EMTS*, (*i.e.* cable modem com terminal adaptador de multimédia). A Comissão, contudo, deixou em aberto a exata definição do mercado porque, independentemente da definição (global ou segmentada), da operação não resultariam problemas jus concorrenciais. Acresce que, na decisão de 21.12.2010 no processo COMP/M.5932-News Corp /BskyB, a Comissão considerou que os sistemas de acesso condicional (*conditional access systems - CAS*), *middleware software* e STB, não se encontravam no mesmo mercado (§111 a 114). Por fim, na decisão de 11.9.2014 no processo COMP/M.7332 – BskyB /Sky Deutschland/Sky Italia, a Comissão, não obstante refira a sua prática anterior, em que considerou as STB como um mercado distinto de outros serviços técnicos de televisão por subscrição, deixou também a exata delimitação do mercado em aberto (§§69 a 71).

16. Já no processo COMP/M.6568-Cisco Systems/NDS Group, a Comissão concluiu que o fornecimento de STB constitui um mercado relevante autónomo face a outros sistemas de acesso condicional (CAS) e *middleware software*⁹, em resultado da ausência de substituíbilidade do lado da procura e da oferta¹⁰ entre os vários componentes CPE.
17. Na sequência do exposto, a AdC considera que os produtos e serviços em causa podem ser enquadrados num mercado do produto (i) de âmbito mais lato, de equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores, (ii) de âmbito mais restrito que o primeiro, em resultado de uma segmentação entre a oferta de *set-top-boxes*, *video gateways* e *access modems* — em que seria relevante apenas a oferta de *set-top-boxes*, único produto de entre os três referidos que cada uma das Partes oferece em Portugal — e (iii) de âmbito ainda mais restrito, considerando-se uma segmentação por tipo de *set-top-box* (*digital cable*, *satélite* e *IPTV*).
18. Acresce que, efetivamente, as partes não oferecem *video gateways* em Portugal nem no EEE, onde apenas a Pace está presente, verificando-se, neste caso, uma mera transferência de quota.
19. No que respeita à oferta de *modems* de acesso, as Partes, que também não oferecem este produto em Portugal, têm apenas uma posição residual no EEE¹¹; como tal, não se procede a uma análise mais desenvolvida destes mercados.
20. Como se desenvolverá *infra*, o resultado da análise não diverge em função da delimitação de mercado de forma mais ampla ou mais estrita, pelo que a mesma pode ser, deixada em aberto para efeitos da presente operação de concentração.

4.1.2. Soluções de A&T

21. A Arris e a Pace são fornecedores de soluções A&T, oferecendo equipamento de transporte - instalado subterraneamente ou em postes de transmissão entre as terminações das redes de telecomunicações dos prestadores de serviços e as instalações dos assinantes -, e equipamento utilizado para proceder à distribuição de sinais de transmissão de conteúdos.
22. A Notificante enquadra esta atividade no mercado das soluções de A&T, que se enquadra na categoria mais ampla das soluções de infraestrutura de rede. A Pace está ativa na venda de soluções de acesso e de transporte (A&T), única em que as Partes estão presentes em Portugal.
23. Explicita ainda que existem vários métodos — que considera concorrentes — de arquitetura de uma rede de acesso de banda larga que estão disponíveis aos prestadores de serviços de rede, incluindo, entre outras: a rede HFC, a rede *Radio*

⁹ *Software* que permite integração das diversas aplicações informáticas.

¹⁰ *Vide* decisão de 23.7.2012 no processo COMP/M.6568 – Cisco Systems/NDS Group (§§16 e 17): A maioria dos inquiridos no âmbito da investigação de mercado realizada pela Comissão referiu que os mercados de serviços técnicos de televisão por subscrição deve ser subdividido entre as componentes de *hardware* e *software* (STB, CAS, DRM, *middleware* e *software*, aplicações de *software*, CMS e HPS), uma vez que, em primeiro lugar, cada um dos componentes tem uma diferente funcionalidade e os clientes não podem trocar os diferentes componentes e, em segundo lugar, na perspetiva da oferta, os respetivos fornecedores são diferentes para cada componente de CPE, sendo disso exemplo os fornecedores de STB que não fornecem CAS, *middleware* ou aplicações de *software* e vice-versa.

¹¹ No mercado de *video gateways* no EEE em que, como referido, apenas a Pace está presente, a mesma tem uma quota de apenas [5-10]% (notificação, p. 61); na oferta de DSL *gateways*, verifica-se que as Partes têm uma quota conjunta no EEE de apenas [0-5]% (notificação, p. 63).

Frequency Over Glass ("RFoG"), a rede *Passive Optical Network* ("PON") e a rede *Distributed Access Architecture* ("DAA"). Assim:

- (i) As redes HFC são utilizadas por operadores de televisão por cabo para fornecer conteúdos aos respetivos assinantes. A rede HFC pode utilizar tanto fibra ótica como cabo coaxial, dependendo da localização da rede. Além da fibra e do cabo coaxial, a rede HFC tem três componentes principais: (i) transdutores óticos, instalados no escritório central ou na terminação de rede, utilizados para converter sinais elétricos de outros equipamentos de terminação em oscilações óticas que são então injetadas na fibra ótica, ou para converter sinais óticos recebidos dos assinantes novamente em sinais elétricos; (ii) nós óticos, que estão localizados em instalações exteriores e ligados ao transmissor por meio de um cabo de fibra ótica, e asseguram a conversão de dados *media* entre a rede de fibra ótica e a rede de cabo coaxial, convertendo sinais óticos em sinais elétricos de rádio frequência e (iii) amplificadores de radiofrequência. Ambas as Partes oferecem redes HFC no EEE e em Portugal, tal como *infra* se desenvolverá.
 - (ii) As redes RFoG utilizam uma tecnologia mais recente que expande as redes HFC existentes. Nas redes RFoG, a secção coaxial tradicional de uma rede HFC é coberta ou substituída por fibra. A rede RFoG é encarada como uma solução intermédia, de natureza temporária, no processo de transição a longo prazo dos operadores de sistemas múltiplos das redes HFC para a próxima geração de redes baseadas na tecnologia PON. Atualmente a Arris não vende qualquer tecnologia RFoG no EEE. A Pace oferece produtos RFoG, mas não Portugal. Não há, portanto, qualquer sobreposição a respeito deste hipotético subsegmento.
 - (iii) A rede PON consiste num "sistema que introduz o cabeamento de fibra ótica por todo o percurso de transporte, desde o terminal do operador até à residência ou instalação do cliente". A solução PON pode ter diferentes configurações consoante o local onde a rede termina: *fibre-to-the curb* ("FTTC"); *fibre-to-the-building* ("FTTB"), *fibre-to-the-home* ("FTTH"). Atualmente a Arris não vende qualquer tecnologia PON no EEE e em Portugal. A Pace oferece produtos PON, mas não Portugal. Não há, portanto, qualquer sobreposição a respeito deste hipotético subsegmento.
 - (iv) As DAA são arquiteturas de rede que trazem várias funcionalidades, tradicionalmente localizadas no terminal HFC, para o local do nó, dispensando, portanto, a necessidade de manter na rede por cabo um terminal ótico HFC e os componentes de nó. A rede DAA representa uma área de negócio emergente com um potencial extremamente aliciante. Os operadores de escala mundial encontram-se já a planear a transição para esta tecnologia. A Arris e a Pace não oferecem produtos DAA, não havendo portanto qualquer sobreposição neste hipotético subsegmento.
24. A Notificante considera ainda que, no segmento de A&T, a concorrência ocorre principalmente na construção de novas redes (negócio *greenfield*), em novos locais e com soluções *end-to-end*. Uma nova rede significa uma nova estrutura de transporte que se estende desde o local do novo terminal até ao local de um novo subscritor.
25. A Notificante defende, em consequência, que, para estas oportunidades *greenfield* todas as arquiteturas disponíveis acima descritas, incluindo HFC, RFoG, PON e DAA, se apresentam como alternativas disponíveis a qualquer operador, referindo ainda que

os operadores não ficam limitados ou vinculados ao tipo de arquitetura que previamente escolheram para uma determinada rede¹².

26. Sublinha ainda que, dada a dinâmica concorrencial do segmento de A&T e o elevado grau de substituíbilidade que existe ao nível da respetiva procura e oferta, as partes não consideram apropriado definir os mercados de produto relevante por referência às diferentes arquiteturas de rede de acesso de banda larga (HFC, RFoG, PON ou DAA).
27. Como se desenvolverá em sede de avaliação jusconcorrencial, há que considerar o facto de, entre os diversos produtos A&T utilizados em Portugal, a Pace apenas vende redes/produtos HFC, que são também os únicos oferecidos atualmente pela Arris¹³.
28. Como resulta da referida avaliação, adiante explanada, os resultados da análise não seriam diferentes caso se considerasse uma definição de mercado de produto relevante incluindo todas as soluções de A&T, ou se se definisse o mercado, de forma mais estreita, com base nas diferentes arquiteturas de rede de acesso de banda larga (HFC, RFoG, PON e DAA) e se considerasse, em consequência, o mercado circunscrito das redes e produtos HFC.
29. Nestes termos, considera-se como mercado relevante o mercado dos serviços de acesso e transporte (A&T) em infraestruturas de rede, deixando em aberto a exata delimitação do mesmo, nomeadamente em função do tipo de produto oferecido, uma vez que as conclusões da avaliação jusconcorrencial não divergem em função desta opção.

4.1.3. Software e Serviços

30. No âmbito da oferta de *software* e serviços, a Arris e a Pace oferecem produtos de *software* para utilização quer com os seus próprios produtos quer com produtos concorrentes.
31. Em Portugal, a Arris vende o seu produto *ServAssure*. Este é um produto de gestão de performance de rede que permite aos operadores ter uma visão abrangente do desempenho da sua rede, de forma a conseguirem gerir proactivamente os dados de alta velocidade e o desempenho e qualidade de serviço VoIP.
32. Em Portugal, a Pace vende *software*, suporte técnico e outros serviços exclusivamente relacionados com os produtos CPE por si comercializados, por forma a assegurar o seu adequado funcionamento e que, de acordo com a Notificante, não são substitutos “*de outros produtos de software de escopo mais genérico e versátil*”.
33. Assim, poderia equacionar-se uma delimitação mais fina do mercado, nomeadamente, em função do tipo de serviço e *software* em causa. Todavia tal não teria impacto na análise a desenvolver, uma vez que os produtos oferecidos pelas Partes são tecnologicamente diferentes, não sendo substituíveis do lado da procura.

¹² Segundo a Notificante, a concorrência em oportunidades *brownfield* (para reparar ou atualizar um componente de uma rede) já ocorreu em grande parte com a adjudicação do projeto *greenfield* sendo, portanto, meramente residual. Os MSOs tendem a adquirir os equipamentos de substituição ou de atualização diretamente dos fornecedores a quem inicialmente contrataram o projeto *greenfield*. Esta é uma opção que permite reduzir custos de *know-how*, manutenção, reparação, inventário e gestão de peças de reposição, maximizando os investimentos anteriores.

¹³ Nenhuma das partes oferece produtos DAA (comunicação da Notificante de 22.9.2015), sendo que a Arris, desde 2012, que não realiza vendas de redes/produtos PON em Portugal.

34. Como tal, a AdC considera como relevante o mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede, deixando em aberto a exata delimitação do mesmo, nomeadamente em função do tipo de serviço e *software* oferecido, uma vez que uma delimitação mais restrita do mercado não alteraria as conclusões da avaliação jusconcorrencial.

4.2. Mercados Geográficos Relevantes

35. A Notificante considera que os mercados CPE, A&T e Software e Serviços têm um âmbito geográfico mundial, uma vez que ambas as Partes vendem os produtos em causa numa escala global, tal como os diversos operadores que concorrem com as mesmas. Refere ainda que não existem quaisquer obstáculos (tais como custos de transporte ou barreiras regulatórias) que limitem ou circunscrevam o fornecimento internacional destes produtos¹⁴.
36. Quanto a esta matéria importa referir que a Comissão já analisou os mercados geográficos do fornecimento de CPE, independentemente de eventuais segmentações, tendo concluído, no Processo COMP/M.4063-CISCO/Scientific-Atlanta, que o mercado para todos os produtos integrantes do CPE tem um âmbito pelo menos correspondente ao EEE¹⁵.
37. No que respeita às STB, a Comissão concluiu, no contexto do processo acima referido, que o respetivo âmbito geográfico correspondia ao EEE, porquanto as STB que são distribuídas a nível no EEE têm de estar em conformidade com os *standards* europeus em vigor para estes equipamentos. Não obstante, em decisões mais recentes a Comissão deixou em aberto a exata definição do mercado, abrindo a possibilidade de o mesmo poder ter uma dimensão superior ao EEE¹⁶.
38. Em face do exposto a AdC, em linha com a prática decisória da Comissão Europeia, considera que o mercado do CPE ou, de forma mais restrita, das STB, tenha um âmbito pelo menos correspondente ao EEE, importando, todavia, nos termos da legislação nacional de concorrência analisar o impacto da presente operação de concentração no território nacional.
39. Atenta a procura em causa e a natureza dos produtos, considera ainda a AdC, acompanhando a Notificante, que o mercado das soluções de acesso e transporte em infraestruturas de rede (A&T), quer considerado de forma mais ampla, quer limitado à oferta de HFC, têm um âmbito geográfico correspondente, pelo menos, ao EEE, sendo deixada a exata delimitação em aberto e sendo avaliado o impacto da operação no território nacional.
40. Relativamente ao mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede, cuja exata delimitação em termos de produto não se encerra, poderá equacionar-se, nomeadamente em relação a determinados serviços, que a oferta dos mesmos se

¹⁴ A Notificante considera ainda que, atendendo a que a definição do mercado geográfico de forma mais restrita, limitada ao território de Portugal, não levaria a resultados diversos, pelo que considera que a definição exata do âmbito geográfico dos mercados pode ser deixada em aberto para efeitos da presente notificação.

¹⁵ Vide decisão da Comissão de 22.02.2006 no processo COMP/M.4063-Cisco/Scientific-Atlanta (§§21 a 23).

¹⁶ Vide §§21 a 23 na decisão de 22.2.2006 no processo COMP/M.4063-Cisco/Scientific-Atlanta decisões da Comissão de 23.7.2012 no processo COMP/M.6568 – Cisco Systems/NDS Group (§§19 a 22) e de 21.12.2010 no processo COMP/M.5932-News Corp /BskyB (§113 e 114).

enquadre numa delimitação nacional, nomeadamente tendo em conta a proximidade necessária à prestação de serviços de assistência. Contudo, não tendo, também neste âmbito, a exata delimitação do mercado em termos geográficos impacto na análise jusconcorrencial, deixa-se, para efeitos da presente operação de concentração, em aberto a sua exata delimitação.

4.3. Conclusão

41. Face ao exposto, a AdC considera, para efeitos da presente operação de concentração e sem prejuízo de outras delimitações de mercado que futuramente possam vir a ser adotadas, como mercados relevantes:
- (i) o mercado dos equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE);
 - (ii) o mercado das soluções de acesso e transporte em infraestruturas de rede (A&T) e
 - (iii) o mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede,
- cuja exata delimitação em termos de produto e geográficos é, em todos, deixada em aberto.

5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

5.1. Mercado dos equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores

42. Tal como referido *supra* nos pontos 17 e 20, a AdC considera que os equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores podem ser enquadrados num mercado do produto (cuja delimitação foi deixada em aberto):
- (i) de âmbito mais lato, de equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores;
 - (ii) de âmbito mais restrito, em resultado de uma segmentação entre a oferta de *set-top-boxes*, *vídeo gateways* e *access modems* — em que seria relevante apenas a oferta de *set-top-boxes*, único produto de entre os três referidos que cada uma das Partes oferece em Portugal¹⁷ — e
 - (iii) de âmbito ainda mais restrito, considerando-se uma segmentação por tipo de *set-top-box* (*digital cable*, *satélite* e *IPTV*) — em que seria relevante apenas a oferta de *digital cable set-top-boxes*, único produto de entre os três referidos que a Pace oferece em Portugal.

Ao nível global dos produtos (CPE)

¹⁷ Ambas as partes ofereceram ainda DSL Gateways no EEE, tendo uma quota conjunta inferior a 5% (notificação, p. 63); a Arris ofereceu ainda em 2012 em Portugal, tendo então uma quota de mercado não superior a 10% (notificação, p. 79 e comunicação da Notificante de 22.9.2015, p. 4); atenta a presença das partes nestes âmbitos, não se procede a uma análise desenvolvida desta oferta segmentada.

43. Considerando-se a delimitação mais lata acima apresentada, incluindo **todos os equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE)**, verifica-se que a estrutura da oferta no EEE corresponde à apresentada na tabela *infra*.

Tabela 3 – Estrutura da oferta de equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE) no EEE em 2012, 2013 e 2014

Concorrentes	Quotas de mercado em valor (%)		
	2012	2013	2014
Arris	[5-10]	[0-5]	[0-5]
Pace	[5-10]	[5-10]	[0-5]
Total das Partes	[10-20]	[5-10]	[5-10]
Technicolor	10-15	10-15	10-15
Sagemcom	5-10	5-10	10-15
Samsung	5-10	5-10	10-15
ZyXEL	0-5	0-5	0-5
AVM	0-5	0-5	0-5
Total	100	100	100

Fonte: Notificante (notificação, p. 51 e comunicação de 22.9.2015, p. 1 e 2).

Nota: Quotas em valor.

44. Atenta a estrutura da oferta apresentada, ao nível do EEE a oferta de CPE da Arris e da Pace corresponde a cerca de **[0-5]**% cada, o que leva a uma quota conjunta das Partes pós-operação de cerca de **[5-10]**%.
45. No território nacional, a presença das Partes traduz-se em quotas de **[10-20]**% da Arris e de **[10-20]**% da Pace, que se traduziriam, num cenário pós-operação, numa presença correspondente a **[20-30]**%¹⁸.
46. Verifica-se ainda que no território nacional as Partes, a Sagemcom e a Cisco, de dimensões idêntica, representavam cerca de 60% do mercado. Na sequência da operação, a New Arris passará a deter uma quota que se aproxima de **[20-30]**% do mercado e ao dobro de cada um dos seus concorrentes mais próximos.
47. No entanto, estes concorrentes são operadores de dimensão mundial que podem constituir alternativas efetivas à procura nacional.
48. Note-se que, em termos mundiais, a oferta de CPE da Arris e da Pace corresponderam em 2014, respetivamente, a cerca de **[10-20]**% e de **[5-10]**%, o que leva a uma quota conjunta das Partes pós-operação de cerca de **[20-30]**%¹⁹.
49. Atenta a quota de mercado das Partes a nível do EEE, mas também nacional e mundial, a presença de outros concorrentes multinacionais e o facto de no lado da procura se encontrarem empresas do setor das comunicações eletrónicas, naturalmente com algum poder negocial, considera-se que existem fontes suficientes de forma a permitir

¹⁸ Estimativas da Notificante (notificação, p. 75 e comunicação de 2.9.2015, p. 2).

¹⁹ Estimativas da Notificante (notificação, p. 50).

considerar que, neste cenário, a operação não suscita preocupações de natureza jusconcorrencial.

Ao nível das STB

50. Considerando o **mercado, mais estrito, das set-top-boxes**, em que ambas as Partes se encontram presentes, verifica-se que a estrutura da oferta no EEE corresponderia à apresentada na tabela *infra*.

Tabela 4 – Estrutura da oferta de set-top-boxes (STB) no EEE em 2012, 2013 e 2014

Concorrentes	Quotas de mercado em valor		
	(%)		
	2012	2013	2014
Arris	[5-10]	[0-5]	[0-5]
Pace	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Total das Partes	[10-20]	[10-20]	[5-10]
Samsung	5-10	5-10	5-10
Sagemcom	5-10	5-10	5-10
Cisco	5-10	5-10	5-10
Humax	0-5	0-5	0-5
UEC	0-5	0-5	0-5
Apple	0-5	0-5	0-5
Skyworth Digital	0-5	0-5	0-5
ADB	0-5	0-5	0-5
Technicolor	0-5	0-5	0-5
ZyXEL	0-5	0-5	0-5
Total	100	100	100

Fonte: Notificante (notificação, p. 53 e comunicação de 22.9.2015, p. 2 e 3).

Nota: Quotas em valor.

51. Ao nível do EEE a oferta de STB da Arris e da Pace corresponde, respetivamente, a cerca de **[0-5]%** e **[5-10]%**, o que leva a uma quota conjunta das Partes pós operação de cerca de **[5-10]%**²⁰.
52. Ora, procedendo-se à análise da operação no território nacional, verifica-se que, atendendo a que a oferta das Partes em Portugal se limita atualmente à oferta de *set-top-boxes*, a quota de mercado conjunta pós operação seria de cerca de **[40-50]%** em resultado do acréscimo da quota da Pace, de **[20-30]%** à quota de mercado da Arris, de **[10-20]%**, sendo indicados como concorrentes, pela Notificante, a Samsung, a Sagemcom e a Cisco, com quotas individuais entre 5 e 10% do mercado, encontrando-

²⁰ Estimativas da Notificante (notificação, p. 53).

se o remanescente disperso por um conjunto alargado de operadores, de entre os quais a Technicolor, a Apple e a Humax²¹.

53. Assim, num cenário pós-operação de concentração, a Notificante reforçará a sua atual posição, passando a deter, como referido, uma quota de mercado de **[40-50]%**, posicionando-se como o principal operador em Portugal. Todavia, continuarão a atuar no mercado mais quatro operadores, dos quais a Cisco, um dos principais operadores a nível mundial que se posicionará em segundo lugar, sendo que os restantes têm quotas próximas ou superiores a 10%.
54. Não obstante, tal como se verifica num cenário em que o mercado é mais lato, correspondente a todos os equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE), as Partes concorrem em Portugal com operadores de dimensão internacional, considerando-se que os mesmos, pelo menos no EEE e, segundo a Notificante, a nível mundial, constituem uma oferta alternativa para a procura nacional.
55. Acresce que os clientes de produtos CPE em Portugal são **[CONFIDENCIAL – política comercial da empresa]**²² e que recorrem pelo menos aos seus concorrentes presentes a nível do EEE.
56. Acresce que, num cenário em que a dimensão geográfica do mercado fosse a mundial, a oferta de *set-top-boxes* da Arris e da Pace corresponderiam, respetivamente, a cerca de **[10-20]%** e de **[10-20]**, o que leva a uma quota conjunta das Partes pós operação de cerca de **[20-30]%**²³.

Ao nível das digital cable STB

57. Desenvolvendo, por fim, a análise com referência ao segmento mais restrito — oferta de ***digital cable set-top-boxes***, a operação traduz-se ao nível do EEE num pequeno reforço da quota da Arris, resultando a operação numa quota conjunta de **[5-10]%**²⁴.
58. No que respeita à oferta de *digital cable set-top-boxes* em Portugal, a Pace é o único operador que realiza volume de negócios no território nacional. Nos últimos três anos, apenas em 2012 a Pace teve concorrência da Sagemcom, cuja quota correspondeu a cerca de **[10-20]%**, detendo nesse ano a Pace a quota remanescente de **[80-90]%**²⁵. Assim, nesta delimitação de mercado, a Pace, desde 2012, não sofre concorrência em Portugal (que se traduza em vendas) de outros operadores, pelo que a presente operação de concentração, neste cenário, consubstanciaria uma mera transferência da quota de mercado.
59. Assim, não obstante a **nível mundial** se verificar um reforço da quota da Arris, (**[20-30]%** em 2014), para **[30-40]%**, a **nível nacional** a operação traduz-se numa mera transferência de quota da Pace para a New Arris que, conjuntamente, representam menos de 10% do mercado do EEE²⁶.

²¹ Estimativas da Notificante (notificação, p. 76 e comunicação de 2.9.2015, p. 3).

²² Vide comunicação da Notificante de 2.9.2015, p. 4 a 7.

²³ Estimativas da Notificante (notificação, p. 52).

²⁴ Estimativas da Notificante (notificação, p. 55).

²⁵ Estimativas da Notificante (notificação, p. 77 e 78).

²⁶ Estimativas da Notificante (notificação, p. 54).

60. Em consequência, e tendo ainda em conta que do lado da procura se encontram empresas do setor das comunicações eletrónicas com algum poder negocial, considera-se que, também ao nível das *digital cable set-top-boxes*, da operação não resultam preocupações de natureza jusconcorrencial no mercado em causa.
61. Em conclusão, em qualquer das três delimitações do mercado do produto equacionadas em que se enquadre a oferta de ***digital cable set-top-boxes*** da Pace em Portugal, considera-se que a operação não é suscetível que criar entraves significativos à concorrência no território nacional.

5.2. Mercado das soluções de acesso e transporte em infraestruturas de rede

62. No que respeita à oferta de soluções de acesso e transporte em infraestruturas de rede (A&T), como decorre dos pontos 28 e 29 acima, a AdC considera, com base nas afirmações da Notificante, que hipoteticamente pode ser enquadrada num mercado do produto:
- (i) de âmbito mais lato, englobando todas as soluções de acesso e transporte (A&T) e
 - (ii) de âmbito mais restrito, em resultado de uma segmentação por tipo de produto, sendo que as partes apenas oferecem redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”).

Ao nível de global das Soluções (A&T)

63. Considerando-se a delimitação mais lata acima apresentada, incluindo **todas as soluções de acesso e transporte (A&T)**, verifica-se que a estrutura da oferta no EEE corresponde à apresentada na tabela *infra*.

Tabela 5 – Estrutura da oferta de soluções de acesso e transporte (A&T) no EEE em 2012, 2013 e 2014

Concorrentes	Quotas de mercado em valor (%)		
	2012	2013	2014
Arris	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Pace	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total das Partes	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Huawei	15-25	15-25	15-25
Cisco	15-25	15-25	15-25
Alcatel-Lucent	15-25	15-25	15-25
ZTE	10-20	10-20	10-20
Teleste	10-20	10-20	10-20
Technetix	5-10	5-10	5-10
Calix	5-10	5-10	5-10
Innotrans	0-5	0-5	0-5
Total	100	100	100

Fonte: Notificante (notificação, p. 66 e 67 e comunicação de 2.9.2015, p. 11).

Nota: Quotas em valor.

64. Considerando-se o mercado global de todas as soluções de A&T, a operação traduz-se numa sobreposição horizontal das atividades das Partes, traduzindo-se num ligeiro aumento da quota de mercado da Arris (de apenas **[0-5]**% em 2014), correspondente aos **[0-5]**% da quota da Pace. Em resultado da projetada transação, a Adquirente passará, assim, a deter uma quota de **[5-10]**%²⁷ no EEE.
65. Acresce que no EEE as Partes têm como concorrentes a Huawei, a Cisco e a Alcatel-Lucent, que representam, cada uma, de cerca de 15-25% do mercado, a ZTE e a Teleste, representando cerca de 10-20% do mercado, e ainda, com menor dimensão, a Technetix, a Calix e a Innotrans.
66. Considera-se existirem, assim, alternativas suficientes à oferta das Partes na oferta de soluções de acesso e transporte (A&T), de molde a afirmar-se que da operação não resultariam, nesta sede, entraves significativos à concorrência.
67. Acresce que, ao nível do impacto da operação no território nacional, a operação traduz-se num reforço da quota da Arris (de **[5-10]**% em 2014) correspondente aos **[10-20]**% de quota da Pace. Em resultado da projetada transação, a Adquirente passará a deter uma quota de **[10-20]**%²⁸ em Portugal.
68. Note-se que, em Portugal, as Partes têm também como concorrentes a Huawei e a Cisco, que representam, cada uma, de cerca de um terço do mercado e a Alcatel-

²⁷ Estimativas da Notificante (notificação, p. 66).

²⁸ Estimativas da Notificante (notificação, p. 80).

Lucent, com dimensão equiparável à que corresponde ao conjunto das Partes. A nível mundial a quota total das Partes em 2014 foi inferior a 10%²⁹.

69. Reforça-se assim a afirmação de que existem alternativas suficientes à oferta das Partes, o que acontece também, como referido, no âmbito do território nacional.

Ao nível das soluções HFC

70. Atentando agora na dimensão **mais restrita do mercado acima equacionada, correspondente à oferta de redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”)**, no EEE, verifica-se também que ambas as Partes se encontram presentes, enquadrando-se na estrutura de oferta descrita na tabela *infra*.

Tabela 6 – Estrutura da oferta de redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”) no EEE em 2012, 2013 e 2014

Concorrentes	Quotas de mercado em valor		
	(%)		
	2012	2013	2014
Arris	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Pace	[10-20]	[10-20]	[20-30]
Total das Partes	[20-30]	[30-40]	[30-40]
Teleste	30-40	25-35	20-30
Technetix	15-25	15-25	15-25
Finisair	5-15	5-15	5-15
Vector	5-15	5-15	5-15
Kathrein	5-15	5-15	5-15
Bktel	5-15	5-15	5-15
Total	100	100	100

Fonte: Notificante (notificação, p. 68 e comunicação de 2.9.2015, p. 7).

Nota: Quotas em valor.

71. Considerando-se apenas a **oferta de redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”)**, a sobreposição horizontal das atividades das Partes traduz-se, ao nível do EEE, num reforço da quota da Arris (de [10-20]% em 2014), correspondente a [20-30]% da quota da Pace que, conjuntamente, resultam numa quota de [30-40]%³⁰.
72. No EEE, estão também presentes a Teleste, com cerca de 20 a 30% do mercado, a Technetix, com 15 a 25% e ainda a Finisair, a Vector, a Kathrein e a Bktel, cada uma com uma quota, estimada pela Notificante, entre 5 e 15%.
73. Em termos globais, os concorrentes das Partes representam cerca de [60-70]% do mercado, o que, considera-se, constituirá uma alternativa suficiente às mesmas.

²⁹ Estimativas da Notificante (notificação, p. 66).

³⁰ Estimativas da Notificante (notificação, p. 68 e comunicação de 2.9.2015, p. 7).

74. No que respeita ao impacto da operação no território nacional, verifica-se num aumento da quota de mercado da Arris (de [10-20]% em 2014) correspondente à quota da Pace ([30-40]%), levando a que a quota conjunta das Partes pós-operação seja de [40-50]%³¹.
75. Não obstante, também neste âmbito, em Portugal, as Partes têm nomeadamente como concorrentes a Teleste, com uma quota estimada de 20 a 25%, a Commscope, com cerca de 10 a 15% e ainda a Cisco e a Technetix, que representam, cada uma, entre 5 e 10% do mercado.
76. Atentando numa eventual dimensão mundial deste mercado, a quota total das Partes em 2014 foi inferior a [20-30]% em 2014³².
77. Encontram-se presentes neste mercado, a nível mundial, a Cisco e a Commscope, com quotas entre 10 e 20%, a Teleste, a Technetix e a PCT International com quotas entre 5 e 10% e um conjunto de outros operadores, como a ACI Communications, a AOL Applied Optoelectronics, a Emcore, a Enablence Technologies, a Pacific Broadband Networks, a Vektor, a BKTel e a Kathrein, com quotas inferiores a 5%³³.
78. Atento o nível de concorrência referido, considera-se existir pressão concorrencial por parte dos concorrentes presentes no EEE, todavia importa verificar da existência de outros fatores, nomeadamente do eventual contrapoder da procura que permita mitigar eventuais problemas jusconcorrencias decorrentes da operação de concentração.
79. Com efeito, a pressão concorrencial sobre um fornecedor não é apenas exercida pelos concorrentes, podendo também ser exercida pelos seus clientes. Na verdade, mesmo as empresas com quotas de mercado elevadas podem não estar em condições, após a concentração, de causar entraves à concorrência, em especial adotando um comportamento independente dos seus clientes, caso estes últimos possuam poder de compensação, resultante, nomeadamente, da sua dimensão, da sua importância comercial para o vendedor e da sua capacidade de mudar para fornecedores alternativos.
80. Neste enquadramento, a Notificante disponibilizou evidência da existência de contrapoder da procura, traduzido [CONFIDENCIAL-política comercial da empresa].
81. Por sua vez a Pace também procedeu a [CONFIDENCIAL-política comercial da empresa], em resultado de negociação, que se traduziu, em concreto, [CONFIDENCIAL-política comercial da empresa].
82. Como tal, considera-se que existe um contrapoder da procura, resultante da dimensão dos clientes da Arris e da Pace, do facto de constituírem clientes exclusivos de cada uma das Partes e do seu carácter multinacional, que lhes permite considerar como alternativas de fornecimento os concorrentes das Partes, ao menos no EEE³⁴.
83. Atentos estes aspetos considera-se que da operação de concentração não resultarão entraves significativos à concorrência na oferta de redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”), no território nacional.
84. Em conclusão, entende-se que, quer se considere uma definição de mercado de âmbito mais lato, englobando todas as soluções de acesso e transporte (A&T), quer se atente numa delimitação de âmbito mais restrito, correspondente à oferta de redes híbridas de

³¹ Estimativas da Notificante (notificação, p. 81 e comunicação de 16.9.2015, p. 2).

³² Estimativas da Notificante (notificação, p. 66 e comunicação de 16.9.2015, p. 3).

³³ Estimativas da Notificante (notificação, p. 66 e comunicação de 16.9.2015, p. 3).

³⁴ Vide comunicação da Notificante de 16.9.2015, p. 5.

fibra coaxial (“HFC”), considera-se que da operação de concentração não resultarão entraves significativos à concorrência.

5.3. Mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede

85. Tal como referido *supra*, em Portugal, a Pace vende *software*, suporte técnico e outros serviços exclusivamente relacionados com os produtos CPE da empresa, referindo a Notificante que os mesmos não são substituíveis ou substitutos “de outros produtos de *software* de escopo mais genérico e versátil”, nem tampouco dos produtos oferecidos pela Arris.
86. Assim, caso se segmentasse o mercado em função do tipo de produto oferecido, a operação de concentração corresponderia a uma mera transferência de quota, não suscitando problemas de natureza jusconcorrencial.
87. Considerando-se o mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede como um todo, a Arris e a Pace apresentaram, em 2014, quotas de mercado individuais, ao nível do EEE, de **[0-5]%**, resultando da operação de concentração uma quota conjunta de **[0-5]%**.
88. No território nacional as vendas realizadas pela Arris e pela Pace representam apenas **[0-5]%** e **[0-5]%** deste mercado, respetivamente. A oferta no território nacional inclui também a IBM cujas vendas representaram entre **[20-30]%**, enquanto as vendas da AMDOCS e da Axiros corresponderam, individualmente, a **[10-20]%**.
89. Atendendo a que a presença das Partes no mercado é, em todos os cenários, inferior a 5%, considera-se que da operação não resultam preocupações jusconcorrenciais no mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede.

5.4. Conclusão

90. Face ao exposto, e conforme sumariado nos pontos 61 e 84, considera-se que a operação de concentração em análise não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva nos mercados relevantes identificados.

6. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

91. Nos termos do n.º 3 do artigo 54.º da Lei da Concorrência, foi dispensada a audiência prévia dos autores da notificação, dada a ausência de terceiros interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

7. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

92. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea d) do n.º 1 do artigo 19.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 125/2014, de 18 de agosto, delibera adotar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei da Concorrência, uma vez que a mesma não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva no mercado dos equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE), no mercado das soluções de

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 17

acesso e transporte em infraestruturas de rede (A&T) e no mercado do *software* e serviços de apoio a operadores de rede, no território nacional.

Lisboa, 29 de setembro de 2015

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

X

António Ferreira Gomes
Presidente

X

Nuno Rocha de Carvalho
Vogal

X

Maria João Melícias
Vogal

Índice

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....	2
2. AS PARTES	2
2.1. Empresa Adquirente.....	2
2.2. Empresa Adquirida.....	2
3. NATUREZA DA OPERAÇÃO	3
4. MERCADOS RELEVANTES.....	3
4.1. Mercado do Produto Relevante	3
4.1.1. <i> Mercado de CPE</i>	3
4.1.2. <i> Soluções de A&T</i>	5
4.1.3. <i> Software e Serviços</i>	7
4.2. Mercados Geográficos Relevantes.....	8
4.3. Conclusão	9
5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL	9
5.1. Mercado dos equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores.....	9
5.2. Mercado das soluções de acesso e transporte em infraestruturas de rede	13
5.3. Mercado do <i>software</i> e serviços de apoio a operadores de rede.....	17
5.4. Conclusão	17
6. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	17
7. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO	17

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Volume de negócios da Arris, para os anos de 2012 a 2014.....	2
Tabela 2 – Volume de negócios da Pace, para os anos de 2012 a 2014.....	3
Tabela 3 – Estrutura da oferta de equipamentos para utilização nas instalações dos consumidores (CPE) no EEE em 2012, 2013 e 2014.....	10
Tabela 4 – Estrutura da oferta de <i>set-top-boxes</i> (STB) no EEE em 2012, 2013 e 2014.....	11
Tabela 5 – Estrutura da oferta de soluções de acesso e transporte (A&T) no EEE em 2012, 2013 e 2014.....	14
Tabela 6 – Estrutura da oferta de redes híbridas de fibra coaxial (“HFC”) no EEE em 2012, 2013 e 2014.....	15