



**Ccent. 5/2020  
MEO\* Arena Atlântico / Blueticket**

**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]

12/05/2020

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO  
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA**

**Processo Ccent. 5/2020–MEO\* Arena Atlântico / Blueticket**

**1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 13 de fevereiro de 2020, foi notificada à Autoridade da Concorrência (“AdC” ou Autoridade”), nos termos dos artigos 37.º e 44.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (“Lei da Concorrência”), uma operação de concentração que consiste na aquisição, pela MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia, S.A. (“MEO”), de 51% do capital social da Blueticket – Serviços de Bilhética, S.A. (“Blueticket”), passando esta a ser controlada conjuntamente pela Arena Atlântico – Gestão de Recintos Multiusos, S.A.<sup>1</sup> (“Arena Atlântico”) e pela MEO (“Notificantes”).
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 a condição enunciada na alínea c) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

**2. AS PARTES**

**2.1. Empresas Adquirentes**

3. A MEO é uma empresa pertencente ao Grupo Altice<sup>2</sup>, que está ativa, nomeadamente, na gestão de infraestruturas para a prestação de serviços de comunicações eletrónicas, no transporte e difusão de sinal, na oferta de serviços de voz, vídeo, dados e Internet, tanto fixos como móveis, bem como na distribuição de televisão por subscrição.
4. Adicionalmente, desenvolve atividades de prestação de serviços nas áreas de sistemas de tecnologias de informação, sociedade de informação, multimédia e comunicação e respetivos conteúdos, incluindo atividades de processamento e alojamento de dados, domiciliação de informação e atividades relacionadas, desenvolvimento e comercialização de produtos e equipamentos de comunicações eletrónicas, tecnologias de informação e comunicação (“TIC”), bem como atividades de comércio eletrónico em tempo real, prestação de serviços de formação e consultoria.

---

<sup>1</sup> A Arena Atlântico resultou de uma fusão por incorporação, ocorrida em 2014, da Atlântico – Pavilhão Multiusos de Lisboa, S.A., na sociedade Arena Atlântida – Gestão de Recintos de Espetáculos, S.A., passando esta a ser designada por Arena Atlântico – Gestão de Recintos Multiusos, S.A..

<sup>2</sup> Segundo as Notificantes, o Grupo Altice é, em última instância, controlado [Confidencial-Dados Pessoais], que não controla qualquer empresa com presença em mercados relevantes ou relacionados com os identificados *infra*. E, para além da MEO, não existem mais empresas do Grupo Altice a operar nos mercados relevantes ou relacionados com os identificados *infra*.

5. A MEO, no âmbito do seu negócio de clientes *Business to Business*, fornece à Blueticket serviços de comunicações fixas e móveis<sup>3</sup> e serviços de TIC<sup>4</sup> (Serviço Rede, Segurança, Cloud e Licenciamento).
6. No contexto da sua política promocional e com vista a dinamizar a movimentação das suas lojas e o *awareness* da marca MEO e no cumprimento de compromissos contratuais em matéria de [Confidencial-Segredos de Negócio], a MEO, nos últimos três anos, tem desenvolvido a venda ao público de bilhetes para espetáculos através das suas lojas e do seu *site*.
7. De acordo com as Notificantes, este interesse promocional é evidenciado pelo facto de a MEO, em espetáculos em que vendeu um número de bilhetes mais significativo comparativamente aos bilhetes emitidos, [Confidencial-Segredos de Negócio].
8. Os volumes de negócios realizados pela MEO, nos anos de 2016, 2017 e 2018, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foram os seguintes:

**Tabela 1 – Volumes de Negócio da MEO (2016 a 2018)**

| Milhões de Euros | 2016   | 2017   | 2018   |
|------------------|--------|--------|--------|
| Portugal         | [>100] | [>100] | [>100] |
| EEE              | [>100] | [>100] | [>100] |
| Mundial          | [>100] | [>100] | [>100] |

**Fonte:** Notificantes.

9. A Arena Atlântico dedica-se à gestão e exploração de espaços para espetáculos e eventos, em particular no pavilhão Altice Arena (denominado anteriormente de Pavilhão Atlântico e MEO Arena), em Lisboa. Os acionistas de controlo da Arena Atlântico são: Luís Montez e a Ritmos & Blues (ambos promotores de espetáculos e eventos, o primeiro através da empresa Música no Coração), Jorge Vinha da Silva, Jorge Quintão, José Faísca e os herdeiros de Jaime Fernandes.
10. Os volumes de negócios realizados pela Arena Atlântico, em Portugal, nos anos de 2017, 2018 e 2019, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foram os seguintes:

**Tabela 2 – Volumes de negócios da Arena Atlântico (2017 a 2019)**

| Milhões de Euros | 2017 | 2018 | 2019 |
|------------------|------|------|------|
| Portugal         | [>5] | [>5] | [>5] |

**Fonte:** Notificantes. O volume de negócios da Arena Atlântico tem em consideração os volumes de negócios dos seus acionistas Luís Montez e Ritmos & Blues e foi integralmente realizado em Portugal.

<sup>3</sup> Cujos montante médio mensal se situa em cerca de [Confidencial-Segredo de Negócio].

<sup>4</sup> Cujos montantes médios mensais correspondem a cerca de [Confidencial-Segredo de Negócio].

## 2.2. Empresa Adquirida

11. A Blueticket é presentemente detida pela Arena Atlântico, sendo a sua atividade principal a prestação de serviços de emissão e distribuição de bilhetes para espetáculos e outros eventos, através de três canais de distribuição: a sua página na Internet, a bilheteira do pavilhão Altice Arena e uma rede capilar de parceiros, na qual se destacam a [Confidencial-Segredo de Negócio] e a [Confidencial-Segredo de Negócio], que são globalmente responsáveis por uma parte significativa das vendas totais da Blueticket.
12. Presta serviços de *ticketing* à Arena Atlântico, o seu principal cliente, a promotores de espetáculos e eventos como a [Confidencial-Segredos de Negócio], bem como a outros clientes.
13. Presta ainda serviços de tecnologias de Informação (“TI”) em matéria de operações de bilhética e controlo de acessos, comercializando licenças do *software* por si desenvolvido (*eticketing*) e os respetivos serviços de manutenção.
14. Os volumes de negócios realizados pela Blueticket, em Portugal, nos anos de 2017, 2018 e 2019, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foram os seguintes:

**Tabela 3 – Volumes de negócios da Blueticket (2017 a 2019)**

| Milhões de Euros      | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------------|------|------|------|
| Portugal <sup>5</sup> | [<5] | [<5] | [<5] |

Fonte: Notificantes.

## 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

15. A operação de concentração notificada consiste na aquisição pela MEO, à Arena Atlântico, de 51% do capital social da Blueticket e dos respetivos direitos de voto, passando esta a ser controlada conjuntamente pela Arena Atlântico e pela MEO.
16. O cenário de controlo conjunto tem em conta, nomeadamente, que (i) [Confidencial-Segredo de Negócio]; e que (ii) o mecanismo de resolução de impasses [Confidencial-Segredo de negócio], o que não é compatível com o controlo exclusivo (do acionista maioritário).
17. A operação de concentração tem, essencialmente, natureza conglomeral, uma vez que a MEO não está presente nos mercados relevantes onde atua a Blueticket ou os acionistas desta.

<sup>5</sup> A Blueticket não está presente fora de Portugal.

## 4. MERCADOS RELEVANTES E RELACIONADOS

### 4.1. Mercados Relevantes

18. Atendendo às atividades desenvolvidas pela Blueticket, as Notificantes identificam como relevantes o mercado dos serviços de venda e distribuição de bilhetes para espetáculos e eventos (serviços de bilhética ou *ticketing*) e o mercado dos serviços de TI relacionados com operações de bilhética.

#### 4.1.1. Serviços de *ticketing*

19. No que respeita aos serviços de venda e distribuição de bilhetes para espetáculos e eventos, as Notificantes enunciam e aceitam a prática decisória da AdC<sup>6</sup> e das autoridades de concorrência do Reino Unido e de Espanha<sup>7</sup>, que aponta no sentido de se considerar a prestação daqueles serviços como correspondendo a um mercado relevante autónomo.
20. De acordo com as Notificantes, apenas a Arena Atlântico está presente neste mercado, através da sua participação na Blueticket, não desenvolvendo a MEO ou qualquer empresa do Grupo Altice qualquer atividade relevante no mesmo, tal como se desenvolve seguidamente.
21. De acordo com a *supra* referida prática decisória da AdC, as Notificantes consideram que a Blueticket e as principais empresas de *ticketing* desenvolvem a sua atividade em dois níveis distintos de distribuição: um nível primário do circuito de comercialização, mediante o qual a Blueticket e outros concorrentes vendem diretamente ao cliente bilhetes para espetáculos e eventos, através da respetivas páginas na Internet e, no caso da Blueticket, da bilheteira física do pavilhão Altice Arena; e um nível secundário, assegurado por uma rede de parceiros (como a Worten, a FNAC e outros), com os quais a Blueticket celebra acordos para a venda dos bilhetes por si emitidos nos respetivos pontos de venda<sup>8</sup>.
22. Tal como referido nos §§ 6 e 7, a MEO adquiriu, em 2018 e 2019, bilhetes já emitidos e impressos em papel a diversos promotores num contexto particular e com um fim específico, não tendo sido estabelecida qualquer relação com o operador de *ticketing*.
23. Refira-se adicionalmente que, ao contrário do que ocorre com a FNAC, a Worten e com outros parceiros, as lojas MEO não se encontram ligadas em tempo real ao sistema de vendas do operador de *ticketing*, nem dispõem de equipamentos para impressão de bilhetes. Por esta razão, as Notificantes entendem que a intervenção da MEO neste mercado é distinta quer da de um operador de *ticketing* que atua a um nível primário da

---

<sup>6</sup> Vide decisão relativa à Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico.

<sup>7</sup> Vide decisão da Competition Commission, de 7 de maio de 2010, no processo Ticketmaster/Live Nation e a decisão da Comisión Nacional de Competencia, de 16 de março de 2011, no processo C/0335/11 – Ticketmaster/Serviticket.

<sup>8</sup> Os bilhetes são emitidos pelas empresas de *ticketing* e comercializados pelos pontos de venda que possuem um sistema específico conectado às plataformas daquelas empresas em tempo real, apto para a impressão de bilhetes no formato e com as especificações de cada operador de *ticketing*.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 5

distribuição, quer da de um parceiro retalhista que comercializa os bilhetes de um operador de *ticketing* num determinado ponto de venda da sua rede.

24. Acresce que a quantidade de bilhetes vendidos pela MEO, nas condições e contexto particulares em que ocorreu, pode ser considerada negligenciável, estimando as Notificantes que represente menos de [0-5]% a [0-5]% das vendas da Blueticket e menos de [0-5]% do valor total dos bilhetes para espetáculos vendidos em Portugal nos anos em causa.
25. No que respeita ao âmbito geográfico do mercado, as Notificantes informam que várias empresas internacionais<sup>9</sup> vendem já bilhetes para espetáculos em Portugal e vice-versa, sendo, todavia, o peso das respetivas vendas ainda muito reduzido, situando-se entre os 5% e os 10% nos eventos de maior dimensão. Neste contexto e em linha com a prática decisória nacional<sup>10</sup>, consideram as Notificantes que o mercado dos serviços de bilhética ou *ticketing* tem um âmbito nacional.
26. Face ao exposto, a AdC aceita a proposta das Notificantes, no sentido de se definir o mercado nacional dos serviços de *ticketing*, considerando não se justificar qualquer segmentação deste mercado<sup>11</sup>, porquanto as conclusões da avaliação jusconcorrenciais não divergem independentemente das definições adotadas.
27. De sublinhar que a MEO, pelas razões já aduzidas *supra*, não deverá ser considerada um operador efetivo neste mercado e que a Arena Atlântico apenas se encontrar ativa no mesmo através da sua participação na Blueticket.

#### 4.1.2. Serviços de TI específicos para operações de bilhética

28. A Blueticket fornece também soluções tecnológicas para operações de *ticketing* (soluções *e-ticketing*) e controlo de acessos. Em particular, desenvolve uma aplicação de bilhética *eticketing* disponível em várias vertentes (espetáculos, desportos e exposições), certificada pela Autoridade Tributária e Aduaneira no que respeita à produção de informação contabilística, que licencia aos seus clientes, os gestores de espaços, que a utilizam para gerir a bilheteira dos respetivos espetáculos e eventos e controlo de acessos.
29. A MEO, ou qualquer uma das restantes empresas do Grupo Altice, não prestam estes serviços<sup>12</sup>. A Arena Atlântico presta estes serviços apenas através da Blueticket.
30. As Notificantes enunciam a prática decisória da Comissão Europeia<sup>13</sup>, que aponta para os serviços de TI poderem ser segmentados em mercados relevantes distintos, a saber:

---

<sup>9</sup> Vide os casos do El Corte Inglés – Espanha, da Ticketmaster, da Entradas Eventim, da StubHub e da Viagogo.

<sup>10</sup> Vide decisão relativa à Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico, § 94.

<sup>11</sup> Nomeadamente entre eventuais segmentos do mercado de *ticketing*, i.e. serviços de *ticketing* para espetáculos ao vivo (*live events*), serviços de *ticketing* para *tour & attractions* e serviços de *ticketing* para eventos desportivos.

<sup>12</sup> A Altice Labs, empresa do Grupo Altice, dedica-se ao desenvolvimento de *software*, o qual, todavia, não está relacionado com o setor da bilhética.

<sup>13</sup> Vide decisão no processo COMP/M. 7458 – IBM/INF *Business of Deutsche Lufthansa*, § 34 e ss.

- (i) serviços de TI, (ii) software de TI e (iii) sistemas de TI. A Blueticket desenvolve a sua atividade no *software* de TI, de forma residual.
31. Consideram, no entanto, que os serviços de TI e de *software* de TI desenvolvidos pela Blueticket, *i.e.* soluções *e-ticketing* e controlo de acessos relacionados com operações de bilhética, não devem ser autonomizados para efeitos da presente operação de concentração, porquanto a Blueticket vende aos seus clientes de forma integrada e indissociável as licenças e os serviços de atualização e manutenção de aplicações informáticas em matéria de bilhética<sup>14</sup>.
32. No que respeita ao mercado geográfico, as Notificantes consideram que, não obstante o âmbito do mercado das TI poder, eventualmente, ser mais lato do que o território nacional, os limites precisos do mesmo podem ser deixados em aberto no presente caso.
33. Face ao exposto, a AdC considera que, não se verificando qualquer sobreposição entre as atividades da MEO e da Blueticket no que respeita às TI relacionadas com operações de bilhética, a definição exata do mercado poderá ser deixada em aberto<sup>15</sup>, aceitando, no entanto, analisar o mercado de TI relacionadas com operações de bilhética com um âmbito geográfico nacional, em linha com a sua prática decisória<sup>16</sup>.

#### 4.2. Mercado Relacionado dos Serviços de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC)

34. Como referido *supra*, no âmbito da sua área de negócios de serviços empresariais *Business to Business*, a MEO presta serviços de TIC à Blueticket, em concreto serviços de *cloud*<sup>17</sup>, soluções de *Data Center*<sup>18</sup>, segurança<sup>19</sup> e soluções de conferências.

---

<sup>14</sup> As Notificantes informam que, na venda de *software* de tecnologias de informação, a Blueticket inclui a venda de licenças e a prestação de serviços de *software*.

<sup>15</sup> *Vide* decisão no processo Ccent. n.º 10/2012 – Albuquerque\*Pathena/ALLGIS, §§ 17 e 20, de entre outras.

<sup>16</sup> *Vide*, no que respeita ao mercado geográfico de TI, a decisão no processo Ccent. n.º 10/2012 – Albuquerque\*Pathena/ALLGIS, §§ 17 e 20, de entre outras.

<sup>17</sup> Os serviços de *cloud* prestados à Blueticket incluem: (i) possibilidade de trabalhar de forma mais eficiente e em segurança, a partir de qualquer lugar e dispositivo, com as ferramentas de colaboração e produtividade do Office 365; (ii) uma plataforma de correio eletrónico; (iii) serviços privados, *i.e.* *Data Centers* virtuais que permitem flexibilidade e capacidade para virtualizar uma vasta gama de soluções e aplicações informáticas, desde o desenvolvimento e teste à sua execução e instalação; e (iv) *cloud backup*, *i.e.* a salvaguarda de toda a informação do negócio da empresa e recuperação de sistemas.

<sup>18</sup> Incluem: (i) *storage* centralizado, *i.e.* alojamento seguro de dados em disco centralizado, com capacidade, desempenho e escalabilidade *high-end*; e (ii) administração de sistemas, *i.e.*, instalação de servidores, configuração e administração ao nível do sistema operacional, gestão de bases de dados e *middleware* e serviços aplicacionais.

<sup>19</sup> Incluem: (i) *Security Operations Centers*, *i.e.* a identificação, monitorização e resolução de incidentes de segurança; (ii) soluções de *Firewall*, ou seja, o bloqueio de ciberataques e visibilidade das ameaças mantendo a integridade dos dados da empresa; (iii) *anti-DDoS (Distributed Denial of Service)*, que garantem que um ataque *DDoS* não congestiona a ligação à Internet da empresa, nem interfere com o seu tráfego normal.

35. As Notificantes referem que, não obstante poderem ser segmentados os vários serviços de TIC, nomeadamente com base na funcionalidade do serviço e do tipo de cliente ou indústria, consideram que a MEO e os seus principais concorrentes prestam os serviços TIC de forma integrada e indissociável a clientes empresariais em diferentes sectores da economia, podendo a composição específica dos serviços ser adaptada às necessidades próprias de cada cliente, não se justificando, por isso, proceder a qualquer segmentação.
36. Neste enquadramento, entendem as Notificantes deixar em aberto a delimitação do mercado de TIC, de âmbito nacional, atendendo a que avaliação jusconcorrencial não diverge em função da definição precisa de mercado adotada.
37. A AdC aceita, para efeitos do presente procedimento, a proposta das Notificantes, atendendo a que, independentemente das eventuais segmentações de mercado adotadas, as conclusões da avaliação jusconcorrencial não seriam distintas.

## 5. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

38. Conforme referido *supra*, a operação de concentração que ora se analisa traduz-se na passagem do controlo exclusivo da Arena Atlântico sobre a Blueticket para um controlo conjunto da MEO e da Arena Atlântico sobre a Blueticket. Nesta medida a avaliação jusconcorrencial deve centrar-se, essencialmente, na análise dos incentivos que presidem ao comportamento estratégico daquela empresa e da alteração introduzida pela operação no grau de influência das empresas-mãe sobre a empresa-alvo.

### 5.1. Estruturas da oferta dos mercados relevantes

39. O mercado dos serviços de *ticketing* ascendeu, a nível nacional, de acordo com as Notificantes<sup>20</sup>, a cerca de [€10-€20] milhões, por referência ao ano de 2019. Face ao ano anterior, o mercado registou uma variação de cerca de [20-30]%.
40. A estrutura da oferta do mercado da prestação de serviços de *ticketing*, calculada com base nos volumes de negócios e por referência aos anos de 2017, 2018 e 2019, está ilustrada na tabela *infra*.

---

<sup>20</sup> Baseadas nas vendas internas da Blueticket, informação pública disponível e estimativas das Notificantes.

**Tabela 4 – Estrutura da oferta da prestação de serviços de *ticketing***

| <b>Serviços <i>ticketing</i></b> | <b>2017</b> | <b>2018</b> | <b>2019</b> |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Blueticket                       | [30-40]     | [30-40]     | [20-30]     |
| Ticketline                       | [40-50]     | [30-40]     | [30-40]     |
| Bilheteira Online                | [20-30]     | [10-20]     | [10-20]     |
| Festicket                        |             | [5-10]      | [5-10]      |
| See Tickets                      |             | [5-10]      | [5-10]      |
| 3Kets                            |             | [0-5]       | [0-5]       |
| Last to Tickets                  |             | [0-5]       | [0-5]       |
| Total                            | 100%        | 100%        | 100,0       |

**Fonte:** Notificantes, com base em informação pública (2017 e 2018) e estimativas das Partes (2019).

41. Da leitura da tabela *supra* verifica-se, no período em referência, uma elevada volatilidade das quotas de mercado dos três principais concorrentes, a Ticketline, a Blueticket e a Bilheteira Online, os únicos operadores a operar no mercado até 2017.
42. Em 2018, o mercado registou a entrada de mais quatro operadores, a Festicket, a See Tickets, a 3Kets e a Last to Tickets, operadores de base *online*<sup>21</sup>, que globalmente já representam cerca de [20-30]% do mercado.
43. No que respeita ao mercado relevante dos serviços de TI relacionados com operações de bilhética, a estrutura da oferta integra os três principais operadores de serviços de *ticketing*, *i.e.* a Blueticket e a Bilheteira Online, com quotas individuais entre 10-15%, a Ticketline, cuja quota de mercado não excede os 15-20%, dois operadores tecnológicos, a Novabase e a Smart Move, com quotas que se situam entre os 10-15% e um conjunto de operadores<sup>22</sup> de menor dimensão, com quotas inferiores a 5%.
44. Atendendo a que a MEO não opera em nenhum dos mercados relevantes identificados, a operação de concentração não se traduzirá em qualquer alteração da estrutura da oferta dos mesmos.

## **5.2. Avaliação jusconcorrencial**

45. Importa ter presente que (i) a Arena Atlântico, que explora e gere o pavilhão Altice Arena, fornece espaços para a realização de espetáculos e eventos às empresas promotoras

<sup>21</sup> A aquisição de bilhetes pela Internet, *i.e.* de base *online*, tem vindo a crescer significativamente desde 2012, ano em que a Autoridade analisou a operação de concentração Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico. Em 2012, a venda *online* representava apenas [20-30]% das receitas da Blueticket. Em 2018 e 2019, o peso das vendas *online* nas vendas da Blueticket foi de [40-50]% e de [40-50]%, respetivamente.

<sup>22</sup> Dos quais se salientam operadores de serviços de *ticketing* de menor dimensão como a Festicket, a See Tickets e outros operadores de base tecnológica, tais como a Outsystems e a Noesis.

que necessitam de um espaço; (ii) a promoção de espetáculos e eventos situa-se a jusante da atividade de exploração de espaços para a realização dos espetáculos/eventos e dos serviços de *ticketing*<sup>23</sup>; e (iii) os acionistas da Arena Atlântico Luís Montez e a Ritmos & Blues são ambos promotores de espetáculos e eventos, o primeiro através da empresa Música no Coração.

46. As integrações verticais entre a Arena Atlântico, a Blueticket e os respetivos acionistas (indiretos), em particular os que desenvolvem atividade de promoção de espetáculos, já foram analisados pela Autoridade no âmbito do procedimento Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântica/Pavilhão Atlântico, tendo a decisão de não oposição ficado condicionada ao cumprimento de um conjunto de compromissos considerados suficientes, adequados e proporcionais à resolução dos problemas jusconcorrenciais identificados no decurso do referido procedimento, os quais ainda se encontram em vigor<sup>24</sup>.
47. Refira-se, adicionalmente, que, nos termos dos relatórios anuais de monitorização que o mandatário de monitorização envia à AdC, a Arena Atlântico tem respeitado cabalmente os compromissos a que está vinculada e que também não foram reportadas quaisquer denúncias de promotores de espetáculos utilizadores do pavilhão Altice Arena sobre a implementação dos compromissos em geral, ou, em particular, sobre o compromisso da eliminação da exclusividade da Blueticket na prestação dos serviços de *ticketing* no referido pavilhão.
48. Refira-se que a MEO, na qualidade de nova acionista de controlo da Blueticket, tem conhecimento dos compromissos assumidos pela Arena Atlântico no quadro da supracitada operação de concentração, em particular daqueles que dependem da atuação da Blueticket, tendo declarado que “[...] nada fará para obstar ao cumprimento pontual e integral dos mesmos Compromissos pela Arena Atlântico”.

---

<sup>23</sup> Vide, para mais informação, a decisão no Processo Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântica/Pavilhão Atlântico §§ 14 a 25.

<sup>24</sup> Os compromissos foram assumidos pela Arena Atlântico por um prazo inicial de cinco anos a contar da data de notificação da Decisão, renovando-se automaticamente por iguais períodos (Cf. decisão na Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântica/Pavilhão Atlântico, Documento anexo relativo aos compromissos, §§ 110 e 111).

Os compromissos assumidos pela Arena Atlântico foram, em síntese, os seguintes: (i) eliminação da exclusividade da Blueticket na emissão de bilhetes para eventos públicos no pavilhão Altice Arena, podendo os promotores contratar qualquer operador de *ticketing* para espetáculos no referido pavilhão (*idem*, §§ 20 e ss); (ii) adoção de uma política comercial não discriminatória na utilização do pavilhão Altice Arena e nos restantes serviços prestados pela Arena Atlântico e pela Blueticket (*idem*, §§ 21 e ss); (iii) proteção da informação comercial sensível dos promotores de espetáculos e eventos concorrentes dos promotores acionistas da Arena Atlântico no pavilhão Altice Arena (*idem*, §§ 48 e ss); e (iv) não esmagamento de margens na atividade de promoção de espetáculos e eventos (*idem*, §§ 54 e ss).

Estes compromissos foram considerados suficientes, adequados e proporcionais para evitar quaisquer preocupações jusconcorrenciais, nomeadamente em termos de possíveis efeitos verticais de encerramento do mercado a promotores concorrentes da Ritmos & Blues e da Música no Coração relativamente a espetáculos a realizar no pavilhão Altice Arena (*idem*, § 1064).

A monitorização destes compromissos ficou a cargo de um mandatário de monitorização, como forma de obviar aos riscos que pudessem obstaculizar a efetiva implementação dos compromissos (*idem*, Documento anexo relativo aos compromissos, §§ 79 e ss).

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 10

49. Neste contexto, considerando que o grau de integração vertical não se altera, no que respeita à Arena Atlântico, empresa destinatária dos compromissos estabelecidos na decisão relativa à Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico, enquanto detentora quer do pavilhão Altice Arena, quer da Blueticket, conclui a AdC que não se antecipam qualquer alterações de incentivos dos atuais acionistas de controlo da Arena Atlântico, suscetíveis de criar eventuais preocupações de índole jusconcorrencial.
50. Por outro lado, o grau de integração vertical, já existente, não será reforçado em resultado da presente operação, atendendo a que a MEO não está presente nos mercados relevantes identificados, nem nos eventuais mercados relacionados nos quais a Arena Atlântico ou os seus atuais acionistas de controlo estão presentes.
51. Acresce que o grau de influência dos atuais acionistas da Arena Atlântico na Blueticket diminui, no cenário pós-operação de concentração, em resultado da entrada no capital da empresa de um novo acionista de controlo.
52. Ora, o novo acionista (que, recorde-se, não está presente em mercados relacionados na área da produção de eventos/espetáculos) tem incentivos para gerir a empresa-alvo de uma forma competitiva, independente dos incentivos dos atuais acionistas ativos em outros níveis da cadeia de valor da produção e promoção de espetáculos.
53. Dito de uma outra forma, a MEO, em ordem a maximizar os lucros da Blueticket, terá incentivos a prestar serviços, em condições concorrenciais, a todas as empresas que procurem serviços de *ticketing*, independentemente dos interesses dos restantes acionistas, em particular de Luís Montez/Música no Coração e da Ritmos & Blues, noutros níveis da cadeia de valor da produção e promoção de espetáculos.
54. Como se viu, a entrada da MEO no capital social da Adquirida não é suscetível de suscitar preocupações jusconcorrenciais de natureza horizontal no mercado dos serviços de *ticketing*, uma vez que a MEO não tem, atualmente, qualquer atividade relevante nesse mercado.
55. Acresce que, não se encontrando a MEO presente em outros níveis da cadeia de valor da produção e promoção de espetáculos, contrariamente ao que acontece com alguns dos atuais acionistas de controlo (indireto) da Blueticket, a operação tende a reduzir o nível de integração vertical nesta cadeia de valor e, nessa medida, não redundará em preocupações jusconcorrenciais de natureza vertical.
56. Refira-se que tampouco a entrada da MEO no capital social da Blueticket afetará o mercado relacionado de TIC, onde se assinala a presença do Grupo Altice. Com efeito, a quota de mercado da MEO nesse putativo mercado é de apenas [0-5]%, não sendo a operação de concentração notificada suscetível de redundar em quaisquer efeitos de *input foreclosure*, dadas as múltiplas alternativas existentes no mercado.
57. Em face de todo o exposto, conclui-se que a entrada da MEO no mercado da venda e distribuição de bilhetes, por via da aquisição da Blueticket, não é suscetível de redundar em entraves significativos à concorrência efetiva.

## **6. Observações da Terceira Interessada**

58. Refere a Everything is New (“EIN”) – um concorrente dos promotores de eventos acionistas da Arena Atlântico e da Blueticket e um dos principais utilizadores do pavilhão Altice Arena que, no decurso do presente procedimento, se constituiu como terceiro

interessado –, a monitorização dos compromissos assumidos no âmbito da operação Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântica/Pavilhão Atlântico, nomeadamente dos compromissos assumidos quanto à eliminação da exclusividade nos serviços de *ticketing* prestados pela Blueticket no pavilhão Altice Arena, continua a suscitar preocupações<sup>25</sup>.

59. Segundo a EIN, a preocupação sobre o atual acesso à prestação de serviços de bilhética na Altice Arena é um ponto fulcral na análise da presente concentração, porque a Arena Atlântico se mantém como acionista, com influência dominante, na Blueticket.
60. Mais concretamente, refere que a Arena Atlântico dispõe de um monopólio na exploração do pavilhão Altice Arena, que é um espaço para a realização de espetáculos e eventos único em Portugal e representa um fator produtivo essencial para o desenvolvimento da atividade de promoção de espetáculos.
61. Refere a EIN que o Regulamento Geral de Utilização do pavilhão Altice Arena prevê que o controlo público e de acessos à sala Altice Arena, o apoio técnico ao funcionamento do sistema de controlo de acessos e a integração dos dados de venda fornecidos pelo operador de *ticketing* sejam tarefas exclusivas da Arena Atlântico, cujo custo é suportado pelo promotor.
62. Sublinha ainda a EIN que a cobrança do serviço de controlo de acessos não é prática habitual em salas de espetáculos em Portugal, não sendo uma exigência necessária e proporcionada, constituindo uma forma de a Arena Atlântico torneir o compromisso de terminar com a exclusividade da Blueticket nos serviços de *ticketing* no pavilhão Altice Arena.
63. Tal resulta na cobrança de um valor desproporcionado pelo controlo de acessos, o que permite recuperar a receita que anteriormente auferia pela cobrança de comissões de *ticketing* excessivas que o privilégio da exclusividade lhe permitia; resulta, ainda, numa discriminação no acesso à Altice Arena, uma vez que, entende a EIN, os promotores concorrentes da EIN que são acionistas da Arena Atlântico não estarão, com elevada probabilidade, a suportar (ou suportarão em menor grau) os referidos custos de controlo de acessos ao Atice Arena.
64. Segundo a EIN, embora não tenha meios para provar uma efetiva discriminação a este nível, o que releva é que a Atena Atlântico tem os incentivos para adotar tal comportamento, pelo que importa fiscalizar periodicamente a contabilidade analítica dos acionistas da Arena Atlântico, com uma alocação de custos e separação de contas, e impedir a cobrança de um preço pelo controlo de acessos.
65. Refere a EIN que, para além do acima descrito, se manifestou por diversas vezes contra as frequentes políticas discriminatórias da Arena Atlântico, em concreto relativamente à forma como os seus espetáculos são publicitados no *site* do pavilhão Altice Arena, nomeadamente a constante preferência pela divulgação dos espetáculos promovidos pelos seus acionistas ou cujos bilhetes são vendidos pela Blueticket, em detrimento da EIN e de outras empresas de *ticketing*.
66. Observa ainda a EIN que aos promotores que contratem a Blueticket é concedido o privilégio de ter na página *web* oficial do pavilhão Altice Arena a indicação dos respetivos

---

<sup>25</sup> Ou seja, o compromisso de a Arena Atlântica permitir que os promotores possam escolher e contratar os operadores de *ticketing* que entenderem para a prestação de serviços de *ticketing* no pavilhão Altice Arena.

pontos de venda, o que não acontece, por recusa da Arena Atlântico, relativamente aos pontos de vendas respeitantes a espetáculos cujo promotor não contrate a Blueticket.

67. Verifica-se, ainda, segundo a EIN, que, por vezes, o texto oficial do espetáculo da EIN é alterado sem consentimento da EIN ou do artista em causa, omitindo-se, por exemplo, os patrocinadores do *tour*.
68. De acordo com a EIN, afigura-se também relevante avaliar em que medida esta operação tem um impacto estrutural nos mercados relevantes em causa e em mercados conexos em função da integração da Blueticket no Grupo Altice, ao qual pertence a MEO.
69. Com efeito, refere a EIN que, no mercado de distribuição da bilhética, a rede de parceiros física e *online* representa cerca de 50%-60% das vendas da Blueticket, ou seja, representa a maioria de vendas da Blueticket. Segundo a EIN, a Blueticket tenderá a beneficiar da rede de venda e distribuição da MEO após a Transação, “(...) *o que colocará esta empresa numa posição no mercado que não poderá ser meramente avaliada com base na sua quota de mercado atual*”.
70. E, após a integração da Blueticket no Grupo Altice, a MEO terá incentivos para encerrar os seus canais de venda, discriminando os concorrentes que operam no mercado da bilhética, que ficariam sem acesso ou com um acesso restringido à extensa rede de pontos de venda que a MEO detém e opera.
71. Por outro lado, refere a EIN, poderão também decorrer efeitos anticoncorrenciais de natureza horizontal da operação notificada, em virtude da capacidade da MEO para concorrer, atual ou potencialmente, com a Blueticket, designadamente na venda e distribuição de bilhetes.
72. Observa ainda a EIN que a associação da marca Altice à Blueticket tem potencialidade para criar situações discriminatórias em relação aos concorrentes desta, porque constitui um fator de pressão na utilização da Blueticket como operador de bilhética no pavilhão Altice Arena, influenciando os clientes a utilizar a Blueticket por entenderem que se trata de um parceiro privilegiado, na medida em que passará a beneficiar da marca Altice.
73. Por fim, salienta a EIN, os compromissos estabelecidos no âmbito da operação de concentração Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico não podem ser assumidos pela Autoridade, no âmbito do presente procedimento, como fator mitigante das preocupações jusconcorrenciais que este suscita, porque, na substância, não mitigaram parte das preocupações suscitadas na Ccent. n.º 38/2012, o que uma fiscalização atenta e ativa já há muito teria detetado, advogando a EIN a substituição do mandatário de monitorização dos compromissos estabelecidos na referida operação Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico.

#### **Posição da AdC**

74. Quanto às preocupações da EIN no que respeita à eficácia e monitorização dos compromissos assumidos pela Arena Atlântico no âmbito da Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântida/Pavilhão Atlântico, em particular no que respeita ao compromisso de eliminação da exclusividade da Blueticket nos espetáculos a realizar no pavilhão Altice Arena, a AdC constata que nos relatórios de monitorização, que anualmente o mandatário de monitorização envia à Autoridade, não se identificaram quaisquer factos que tenham posto em causa o cumprimento dos referidos compromissos.

75. Refira-se, adicionalmente, que em nenhum dos relatórios do mandatário foi comunicado à AdC ter sido acionado o mecanismo de resolução de conflitos, pela EIN ou por qualquer outro promotor, a respeito de espetáculos e eventos realizados no pavilhão Altice Arena.<sup>26</sup>
76. Verifica-se, também, que a AdC nunca recebeu, desde a entrada em vigor dos compromissos, qualquer denúncia/reclamação relativa ao cumprimento dos mesmos, em particular do compromisso de eliminação da exclusividade da Blueticket em espetáculos a realizar no Altice Arena.
77. Do acima exposto importa sublinhar que a própria EIN, que utiliza frequentemente o pavilhão Altice Arena e que, desde a entrada em vigor dos compromissos, tem utilizado os serviços de *ticketing* de uma empresa concorrente da Blueticket, beneficiando assim do fim da exclusividade da Blueticket naquele pavilhão, em momento algum reportou à Autoridade ou ao mandatário de monitorização qualquer incidente que pudesse sugerir qualquer incumprimento dos compromissos assumidos no âmbito da Ccent. 38/2012 – Arena Atlântico /Pavilhão Atlântico.
78. Relativamente ao alegado incumprimento dos compromissos estabelecidos na operação de concentração Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântico /Pavilhão Atlântico, em particular quanto à suposta cobrança, desnecessária e desproporcionada, pelo controlo dos acessos no pavilhão Altice Arena, refira-se que, nos termos dos pontos 21 e ss. do Documento de compromissos anexo à Decisão na Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântico /Pavilhão Atlântico, a Arena Atlântico comprometeu-se a adotar uma política comercial não discriminatória na utilização do referido pavilhão e nos restantes serviços prestados pela Arena Atlântico e pela Blueticket.
79. Note-se também que o alegado incumprimento dos compromissos acima referido pela EIN — por parte da Arena Atlântico, não por parte da Blueticket, que é a empresa-alvo na operação de concentração agora notificada —, deverá ser analisado pela Autoridade no quadro do processo relativo à Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântico/Pavilhão Atlântico, o qual não se encontra encerrado, uma vez que os sobreditos compromissos se mantêm em vigor.
80. De referir ainda que a MEO, ao assumir controlo sobre a Blueticket, em conjunto com a Arena Atlântico, seria, em última instância, corresponsabilizada pelas consequências negativas, nos termos da Lei da Concorrência, que poderiam decorrer de um incumprimento dos referidos compromissos por parte da Blueticket.

---

<sup>26</sup> Nos termos da decisão na Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântica/Pavilhão Atlântico, Documento anexo relativo aos compromissos, Secção C. “Acompanhamento Fiscalização pelo Mandatário de Monitorização”, §§ 105 e ss, o Mandatário é responsável por implementar um mecanismo expedito de resolução de eventuais reclamações apresentadas por promotores concorrentes dos promotores acionistas com fundamento na alegada violação dos compromissos.

[http://imgs.sapo.pt/arenameo/content/files/mecanismo\\_de\\_resolucao\\_de\\_conflitos.pdf](http://imgs.sapo.pt/arenameo/content/files/mecanismo_de_resolucao_de_conflitos.pdf)

81. No que respeita ao alegado efeito horizontal resultante da operação notificada, constata-se que a MEO não está presente nos mercados relevantes atrás identificados.
82. Sobre a “(...) *potencial entrada da MEO no mercado relevante de serviços de ticketing*” alegada pela EIN, entende a AdC que se trata de um mercado sem barreiras à entrada significativas, conforme se concluiu nos §§ 41 e 42, sendo que a entrada de mais um novo operador com projetos de expansão para a atividade de *ticketing* é ilustrativa de um mercado que não apresenta barreiras significativas à expansão.
83. No que respeita à possibilidade de a Blueticket poder comercializar os seus bilhetes nos postos de venda MEO, que, assume a EIN, “ (...) *serem numerosos e com implantação geográfica elevada em todo o país*”, o que a leva a considerar “ (...) *poderem existir preocupações relativamente a efeitos verticais desta operação*”, entende a AdC que o facto de a Blueticket poder utilizar as lojas da MEO para a distribuição dos seus bilhetes não se afigura como passível de conduzir à exclusão dos seus concorrentes do mercado, atendendo à existência de uma pluralidade de canais de distribuição não exclusivos<sup>27</sup>, que, pela sua capilaridade, uso generalizado e reputação, podem constituir alternativas viáveis à venda de bilhetes nas lojas MEO para os concorrentes da Blueticket.
84. Ou seja, a MEO/Blueticket não terá capacidade para encerrar o mercado aos concorrentes da Blueticket, já que estes têm à sua disposição outros canais de distribuição que constituem alternativas viáveis à venda de bilhetes nas lojas MEO.
85. De referir ainda que, de acordo com os dados fornecidos pelas Notificantes, a Ticketline, um dos principais concorrentes da Blueticket, utiliza as lojas NOS para a distribuição dos seus bilhetes (a Blueticket e a Bilheteira Online não utilizam tal canal de distribuição), sem que isso tenha constituído um fator de encerramento do mercado para os concorrentes da Ticketline.
86. Nestes termos, a entrada da MEO no mercado da venda e distribuição de bilhetes por via da aquisição da Blueticket não é suscetível de configurar um entrave significativo à concorrência efetiva.
87. Relativamente à eventual associação da marca Altice à Blueticket enquanto alegado fator de pressão na utilização da Blueticket como operador de bilhética no pavilhão Altice Arena, importa referir que, nos termos dos compromissos estabelecidos na operação de concentração Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântico/Pavilhão Atlântico, a Arena Atlântico comprometeu-se a adotar uma política comercial não discriminatória na utilização do referido pavilhão e nos restantes serviços prestados pela Arena Atlântico e pela Blueticket. Nessa medida, considera-se que os concorrentes da Blueticket terão, necessariamente, capacidade para concorrer com esta na prestação de serviços de *ticketing* no pavilhão Altice Arena.
88. Face ao exposto, considera a AdC que as observações apresentadas pela EIN em nada alteram o entendimento de que a presente operação de concentração não é suscetível de resultar em entraves significativos à concorrência efetiva nos mercados identificados.

---

<sup>27</sup> Veja-se que as lojas da FNAC e da Worten, por exemplo, são utilizadas pela Blueticket e pelos seus dois principais concorrentes, a Ticketline e a Bilheteira Online. Também utilizadas pelos três principais operadores neste mercado são as Lojas El Corte Inglés e a ABEP – Agência de Bilhetes para Espetáculos Públicos.

## 7. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

89. Nos termos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência, a decisão que autoriza uma operação de concentração abrange igualmente as restrições diretamente relacionadas com a sua realização e à mesma necessárias.
90. As referidas cláusulas devem ser analisadas à luz da prática decisória da AdC e da Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às concentrações (“Comunicação”)<sup>28</sup>.
91. A [Confidencial-teor do contrato] contém uma cláusula de confidencialidade, através da qual as Partes [Confidencial-teor do contrato]<sup>29</sup>.
92. No que respeita à obrigação de confidencialidade acima enunciada, que visa proteger os interesses das empresas-mãe na empresa comum, a mesma é considerada diretamente relacionada e necessária à realização da operação projetada enquanto durar o controlo conjunto ou, em caso de cessação do controlo conjunto, durante um período máximo de três anos após a implementação da operação projetada, atendendo a que os princípios aplicados às cláusulas de não concorrência são igualmente aplicáveis às cláusulas de confidencialidade.

## 8. AUDIÊNCIA PRÉVIA

93. Nos termos do n.º 1 do artigo 54.º da Lei da Concorrência, visto que a empresa EIN se pronunciou em sentido desfavorável à realização da operação de concentração notificada, tendo-se constituído como terceira interessada, promoveu-se a audiência prévia das Notificantes, bem como da EIN.

### 8.1. Observações das Notificantes

94. Em sede de audiência prévia, as Notificantes referiram, em síntese e no essencial, o seguinte:
95. Quanto ao alegado incumprimento dos compromissos assumidos no âmbito da Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântico /Pavilhão Atlântico, as Notificantes reiteram, no essencial, o que consta do Projeto de Decisão da AdC, de 14 de abril.
96. Quanto ao alegado encerramento dos canais de venda MEO aos concorrentes da Blueticket, as Notificantes referem que esta empresa teve em 2019 uma quota de mercado inferior a 30%, tanto no mercado dos serviços de *ticketing* como nos vários segmentos possíveis deste, pelo que não dispõe de capacidade para adotar quaisquer hipotéticas estratégias anticoncorrenciais.
97. Ademais, referem as Notificantes, mesmo no cenário meramente hipotético de a MEO entrar no mercado relacionado da distribuição retalhista ou secundária de bilhetes e

---

<sup>28</sup> Publicada no JOUE C 56, de 05.03.2005, pp. 24 e ss. A Comunicação espelha a prática decisória da Comissão e a jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia em matéria de restrições acessórias da concorrência no âmbito do controlo de concentrações.

<sup>29</sup> A [Confidencial-teor do contrato].

prestar serviços exclusivamente à Blueticket, tal não conduziria à exclusão dos seus concorrentes, atendendo à existência de uma pluralidade de canais de distribuição não exclusivos, nomeadamente a Fnac e a Worten.

98. Relativamente à associação da marca Altice à empresa Blueticket, alegado fator de pressão na utilização desta empresa de *ticketing* no pavilhão Altice Arena, as Notificantes referem que a Arena Atlântico confere inteira liberdade aos promotores na escolha do operador de *ticketing*, tal como se comprova pela opção sistemática da EIN pelo operador Ticketline em espetáculos promovidos pela EIN no pavilhão Altice Arena.
99. As Notificantes reiteram a sua concordância com o teor do Projeto de Decisão.

## **8.2. Observações da EIN**

100. A Terceira Interessada EIN referiu, em síntese e no essencial, o seguinte:
101. Refere a EIN que, na sua avaliação jusconcorrencial no presente processo, a AdC parte do pressuposto de que os compromissos assumidos na Ccent. n.º 38/2012 estão a ser cumpridos e respeitados cabalmente, o que não se verifica, tal como exposto pela EIN nas suas anteriores observações no presente processo, refletidas *supra* nos §§ 58 e ss.
102. Acrescenta a EIN que a averiguação acerca do alegado incumprimento dos compromissos assumidos na Ccent. n.º 38/2012 é necessária antes de ser proferida uma decisão final no presente processo.
103. A EIN considera que os compromissos relativos à Ccent. n.º 38/2012 não podem ser assumidos pela AdC no âmbito do presente processo como fator mitigante das preocupações jusconcorrenciais que a presente operação suscita, porque, na substância, não mitigaram parte das preocupações suscitadas na Ccent. n.º 38/2012. Refere ainda a EIN que o mandatário de fiscalização na Ccent. 38/2012 deve ser substituído, uma vez que a monitorização se tem revelado ineficaz e inadequada.
104. Refere a EIN que o pavilhão Altice Arena é uma infraestrutura única e essencial para os promotores de espetáculos e eventos e que as condições de acesso a esta infraestrutura se encontram fortemente condicionadas, continuando os promotores terceiros e as empresas de bilhética concorrentes da Blueticket a ser discriminados na prestação de serviços no pavilhão Altice Arena.
105. Neste quadro, a entrada da MEO — empresa de grande dimensão, operando em diversos mercados relacionados sobretudo com as telecomunicações, gestão de infraestruturas para a prestação de serviços de comunicações eletrónicas e também na venda de bilhetes — na Blueticket vai reforçar o poder de mercado desta empresa e potencialmente limitar ainda mais o acesso de novos operadores (quer empresas de bilhética, quer empresas de promoção de espetáculos) ao mercado de organização de espetáculos de grande dimensão no pavilhão Altice Arena.
106. A AdC, refere a EIN, deve avaliar a capacidade da entidade resultante da operação notificada para adotar uma estratégia de encerramento nos mercados afetados, os seus incentivos para o fazer e se tal é suscetível de ter efeitos negativos na concorrência.
107. Para além disso, refere a EIN, a MEO tem potencialidade para expandir a sua rede de distribuição e venda de bilhetes, que inclui lojas físicas, vendas *online* e por telefone, encerrando os seus canais de vendas a empresas de bilhética concorrentes (encerramento do mercado pela MEO), hipótese que não pode deixar de ser explorada pela AdC na sua análise.

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

108. Acrescenta ainda a EIN que determinados efeitos horizontais podem também decorrer da eventual capacidade de a MEO concorrer, atual ou potencialmente, com a Blueticket, nomeadamente na venda e distribuição de bilhetes, não podendo a AdC deixar de analisar potenciais efeitos horizontais decorrentes da operação notificada.
109. Refere ainda a EIN que a associação à marca Altice irá reforçar o poder de mercado da Blueticket, provocando um efeito de alavancagem, como descrito *supra* §§ 58 e ss.
110. À luz do que antecede, a EIN entende que a operação notificada comporta preocupações jusconcorrenciais que justificam uma investigação aprofundada por parte da AdC.

### **8.3. Posição da AdC**

111. As observações da EIN em sede de audiência prévia retomam as observações por si anteriormente apresentadas no presente processo, já sumariadas nos §§ 58 e ss.
112. Como tal, a AdC remete para o que se expõe *supra* nos §§ 74 e ss em resposta às observações apresentadas pela EIN.
113. Nesta sede, importará apenas reiterar que o alegado incumprimento dos compromissos acima referido pela EIN deverá ser analisado pela Autoridade no quadro do processo relativo à Ccent. n.º 38/2012 – Arena Atlântico/Pavilhão Atlântico, o qual não se encontra encerrado, uma vez que os sobreditos compromissos se mantêm em vigor.
114. De referir, ainda, que, nos termos do n.º 3 do artigo 57.º da Lei da Concorrência, a realização de uma operação de concentração em desrespeito de uma decisão de não oposição com condições ou obrigações pode ser revogada pela Autoridade, mediante procedimento administrativo oficioso, podendo a AdC adotar a todo o tempo as medidas que se revelem necessárias e adequadas para restabelecer, tanto quanto possível, a situação que existia antes da concentração de empresas, nomeadamente a separação das empresas ou dos ativos agrupados, incluindo a reversão da operação ou a cessação do controlo.

### **8.4. Conclusão**

115. Nos termos *supra*, entende a AdC que as Observações apresentadas quer pelas Notificantes, quer pela EIN, em sede de Audiência Prévia, não vêm alterar o sentido proposto no Projeto de Decisão da AdC de 14 de abril de 2020.

## **9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO**

116. Face ao exposto, o Conselho de Administração 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 operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 18

50.º da Lei da Concorrência, uma vez que a mesma não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva nos *mercados relevantes e relacionados identificados*.

Lisboa, 12 de maio de 2020

O Conselho de Administração da Autoridade da Concorrência,

X

---

Margarida Matos Rosa  
Presidente

X

---

Maria João Melícias  
Vogal

X

---

Miguel Moura e Silva  
Vogal

## Índice

|  |    |
|--|----|
| 1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....  | 2  |
| 2. AS PARTES .....   | 2  |
| 2.1. Empresas Adquirentes .....  | 2  |
| 2.2. Empresa Adquirida.....  | 4  |
| 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO .....  | 4  |
| 4. MERCADOS RELEVANTES E RELACIONADOS .....  | 5  |
| 4.1. Mercados Relevantes.....  | 5  |
| 4.1.1. Serviços de <i>ticketing</i> .....  | 5  |
| 4.1.2. Serviços de TI específicos para operações de bilhética.....                           | 6  |
| 4.2. Mercado Relacionado dos Serviços de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) ..... | 7  |
| 5. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL.....   | 8  |
| 5.1. Estruturas da oferta dos mercados relevantes .....                                      | 8  |
| 5.2. Avaliação jusconcorrencial .....  | 9  |
| 6. Observações da Terceira Interessada .....   | 11 |
| 7. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS .....  | 16 |
| 8. AUDIÊNCIA PRÉVIA .....  | 16 |
| 8.1. Observações das Notificantes.....   | 16 |
| 8.2. Observações da EIN .....  | 17 |
| 8.3. Posição da AdC .....  | 18 |
| 8.4. Conclusão .....   | 18 |
| 9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO .....   | 18 |

## Índice de Tabelas

|   |   |
|---|---|
| Tabela 1 – Volumes de Negócio da MEO (2016 a 2018) .....                          | 3 |
| Tabela 2 – Volumes de negócios da Arena Atlântico (2017 a 2019) .....             | 3 |
| Tabela 3 – Volumes de negócios da Blueticket (2017 a 2019).....                   | 4 |
| Tabela 4 – Estrutura da oferta da prestação de serviços de <i>ticketing</i> ..... | 9 |