



**Ccent. 10/2013
MCH/Ativos Hiper Sá**

**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]

02/05/2013

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA****Processo Ccent. 10/2013 – MCH/Ativos Hiper Sá****1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 4 de março de 2013 foi notificada à Autoridade da Concorrência, 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 sociedade Modelo Continente Hipermercados, S.A. (“MCH”), do controlo exclusivo, mediante trespasse, de 9 (nove) estabelecimentos comerciais de venda a retalho de bens alimentares de insígnia Hiper Sá, localizados na Ilha da Madeira, propriedade da sociedade Jorge Sá, S.A. (“Ativos Hiper Sá”).
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 foi objeto de notificação prévia, por preencher a condição enunciada na alínea c) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma e, em função da delimitação geográfica dos mercados relevantes, para efeitos da presente operação de concentração, também as alíneas a) e b) da disposição legal identificada.

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

3. A MCH é uma sociedade do Grupo Sonae ativa no negócio de distribuição retalhista de base alimentar e não alimentar, em Portugal, explorando um portfólio de lojas que operam sob as insígnias Continente (hipermercado), Continente Modelo e Continente Bom dia (supermercados).
4. A MCH é maioritariamente detida pela Sonae MC – Modelo Continente – SGPS, S.A. (“Sonae MC”), a qual é, por sua vez, integralmente detida pela Sonae Investimentos, SGPS, S.A. (“Sonae Investimentos”), que agrega as várias participações do grupo Sonae no negócio da distribuição, tanto ao nível do retalho alimentar como do retalho não alimentar.
5. O volume de negócios do Grupo Sonae, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, relativo aos anos de 2009, 2010 e 2011, é o constante da tabela *infra*.

Tabela 1 – Volume de negócios consolidado do Grupo Sonae nos anos 2009, 2010 e 2011

<i>Milhões Euros</i>	2009	2010	2011
Portugal	[>100]	[>100]	[>100]
EEE	[>100]	[>100]	[>100]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

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

Fonte: Notificante.

2.2. Ativos Adquiridos

6. Os Ativos Hiper Sá, são constituídos por nove estabelecimentos comerciais de distribuição retalhista de base alimentar localizados na Ilha da Madeira, propriedade da sociedade Jorge Sá, S.A..
7. Dos estabelecimentos em causa, explorados sob a insígnia Hiper Sá, três situam-se no concelho do Funchal (nas freguesias de S. Martinho, Santo António e Sé), dois no concelho de Santa Cruz (nas freguesias da Camacha e de Santa Cruz), e os restantes nos concelhos de Câmara de Lobos, Ribeira Brava, Machico e Santana.
8. O volume de negócios dos Ativos Hiper Sá, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, relativo aos anos de 2010, 2011 e 2012, é o constante da tabela *infra*.

Tabela 2 – Volume de negócios dos Ativos Hiper Sá nos anos 2010, 2011 e 2012

<i>Milhões Euros</i>	2010	2011	2012
Portugal	[>5]	[>5]	[>5]

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

9. Nos termos descritos, a operação projetada traduz-se na aquisição pela MCH do controlo exclusivo de 9 (nove) estabelecimentos comerciais de distribuição retalhista de base alimentar localizados na Ilha da Madeira (“estabelecimentos-alvo”), detidos pela Jorge Sá, por efeito de um contrato de trespasse celebrado entre as partes em 5 de fevereiro de 2013.
10. Nos termos contratualmente previstos, a sociedade Jorge Sá transmitirá à MCH os estabelecimentos [CONFIDENCIAL- segredo de negócio/cláusulas contratuais].
11. No cenário pós-concentração, a Notificante pretende explorar os referidos estabelecimentos sob as suas próprias insígnias.
12. A título de enquadramento, refira-se que a Jorge Sá, fruto das sérias dificuldades económico-financeiras que atravessa, encontra-se sujeita a um Processo Especial de Revitalização (“PER”), instaurado a 4 de novembro de 2012, junto do 3.º juízo cível do Tribunal Judicial do Funchal, nos termos previstos nos artigos 17.º-A e seguintes do Código da Insolvência e Recuperação de Empresas (Lei n.º 16/2012, de 20 de abril)¹.

¹ Artigo 17.º -A “O processo especial de revitalização destina-se a permitir ao devedor que, comprovadamente, se encontre em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, mas que ainda seja suscetível de recuperação, estabelecer negociações com os respetivos credores de modo a concluir com estes acordo conducente à sua revitalização”. Nos termos consagrados no artigo 17.º-B, “encontra-se em situação económica difícil o devedor que enfrentar dificuldade séria para cumprir pontualmente as suas obrigações, designadamente por ter falta de liquidez ou por não conseguir obter crédito.” A tramitação do PER pressupõe a nomeação pelo juiz do tribunal competente de um administrador judicial provisório com competência para

13. Conforme melhor descrito *infra*, dos 9 (nove) estabelecimentos objeto de trespasse, apenas 2 (dois) se encontram em funcionamento à data da presente decisão, tendo os demais sido encerrados por força [CONFIDENCIAL – segredo de negócio].
14. O trespasse encontra-se sujeito a [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/elementos contratuais] condições suspensivas, em concreto, [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/elementos contratuais].
15. As partes estabeleceram, igualmente, um conjunto de condições [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/elementos contratuais]², [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/elementos contratuais]³, [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/elementos contratuais].
16. No que respeita à possibilidade de [CONFIDENCIAL- segredo de negócio/elementos contratuais].
17. Atendendo a que a Notificante detém estabelecimentos comerciais de distribuição retalhista alimentar e não alimentar, encontrando-se presente nas circunscrições geográficas onde se situam os estabelecimentos-alvo, a operação de concentração apresenta natureza horizontal.

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1. Mercado do Produto Relevante

18. Tal como referido anteriormente, a presente operação de concentração consiste na aquisição do controlo exclusivo, mediante trespasse, de nove estabelecimentos comerciais de retalho alimentar de insígnia Hiper Sá, pela MCH.
19. A atividade de distribuição a retalho alimentar consiste na disponibilização ao público de um conjunto mais ou menos alargado de produtos alimentares e artigos para o lar (não alimentares), sendo exercida por uma pluralidade de operadores com características distintas (em termos de dimensão, área de vendas, gama de produtos e profundidade de gama), estando organizados sob os mais diversos tipos de estabelecimentos, nomeadamente, hipermercados, supermercados, lojas *discount*,

participar nas negociações, orientar e fiscalizar o decurso dos trabalhos e a sua regularidade, devendo assegurar que as partes não adotam expedientes dilatórios, inúteis, ou em geral prejudiciais à boa marcha das negociações. Conforme estabelecido nos artigos 17.º-F e 17.º-G, respetivamente, “(...) *concluindo-se as negociações com a aprovação unânime de plano de recuperação conducente à revitalização do devedor, em que intervenham todos os seus credores, este deve ser assinado por todos, sendo de imediato remetido ao processo, para homologação ou recusa da mesma pelo juiz, acompanhado da documentação que comprova a sua aprovação, atestada pelo administrador judicial provisório nomeado, produzindo tal plano de recuperação, em caso de homologação, de imediato, os seus efeitos; não sendo aprovado o plano de recuperação, (...) o processo negocial é encerrado, devendo o administrador judicial provisório comunicar tal facto ao processo. Nos casos em que o devedor ainda não se encontre em situação de insolvência, o encerramento do processo especial de revitalização acarreta a extinção de todos os seus efeitos. Estando, porém, o devedor já em situação de insolvência, o encerramento do processo acarreta a insolvência do devedor, devendo a mesma ser declarada pelo juiz(...). Compete ao administrador judicial provisório (...) emitir o seu parecer sobre se o devedor se encontra em situação de insolvência e, em caso afirmativo, requerer a insolvência do devedor (...), sendo o processo especial de revitalização apenas ao processo de insolvência (...)*”.

² [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/elementos contratuais].

³ *Idem*.

mini-mercados, lojas de conveniência, lojas especializadas, comércio tradicional, venda à distância.

20. Na presente operação de concentração os ativos a serem adquiridos dizem respeito a estabelecimentos de retalho alimentar correspondentes ao formato tradicional de supermercado, à exceção do “Hiper Sá S. Martinho”, localizado no Funchal, que dada a sua área de venda⁴, poderá ser considerado como correspondendo ao formato hipermercado.
21. Tendo por base a prática decisória da Autoridade da Concorrência⁵ em processos que envolveram a aquisição de empresas ou de ativos de retalho de base alimentar, a Notificante definiu o mercado do produto relevante como correspondendo ao mercado da distribuição retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas *discount*.
22. De facto, conforme resulta da prática anterior da AdC⁶, o mercado retalhista de base alimentar deverá excluir, por um lado, a distribuição retalhista em que a componente alimentar não é dominante e, por outro, o comércio especializado, isto é, lojas cuja oferta versa sobre uma categoria específica de produtos alimentares como é o caso de talhos, peixarias, padarias, entre outras, atendendo, designadamente, às diferenças em termos de formato, de gama e variedade de produto comercializados.
23. Adicionalmente, nos processos em que os estabelecimentos-alvo de distribuição retalhista de base alimentar correspondiam ao formato “supermercado”⁷, a AdC conclui que os mesmos sofriam pressão concorrencial significativa por parte dos estabelecimentos de maior dimensão, tendo, desta forma, incluído no mesmo mercado do produto relevante os formatos hipermercado, supermercado e *discount*.
24. No que concerne o processo Ccent.n.º 51/2007 – Sonae Distribuição/Carrefour, em que os estabelecimentos a adquirir correspondiam ao formato “hipermercado”, e após uma análise aprofundada⁸ com vista a avaliar da pressão concorrencial exercida sobre os hipermercados, por parte de estabelecimentos de outros formatos de retalho alimentar, conclui a AdC que, também no caso em apreço, o mercado relevante incluiria os formatos hipermercados, supermercados e lojas *discount*.
25. Face ao *supra* exposto e tendo em conta a sua prática decisória, a AdC aceita a delimitação de mercado do produto relevante proposta pela Notificante, considerando, para efeitos da presente operação de concentração o mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercado, supermercado e lojas *discount*.

⁴ Segundo a Notificante, o Hiper Sá de S. Martinho dispõe de uma área de venda de [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/estratégia comercial da empresa]m².

⁵ Vide, entre outros, os processos Ccent.n.º 51/2005 – Feira Nova/ Horta, Ccent.n.º 25/2006 – Dia Portugal/ 4 Estabelecimento Patrisuper, Ccent.n.º 13/2007 – ITMI/ Marrachinho, Ccent.n.º 30/2007 – Bensaúde/NSL, Ccent.n.º 51/2007 – Sonae Distribuição/Carrefour, Ccent. n.º 1/2008 – Pingo Doce/Plus e Ccent. n.º 44/2008 – Companhia Portuguesa de Hipermercados/Activos Sonae Distribuição.

⁶ Cfr. nota de rodapé 5.

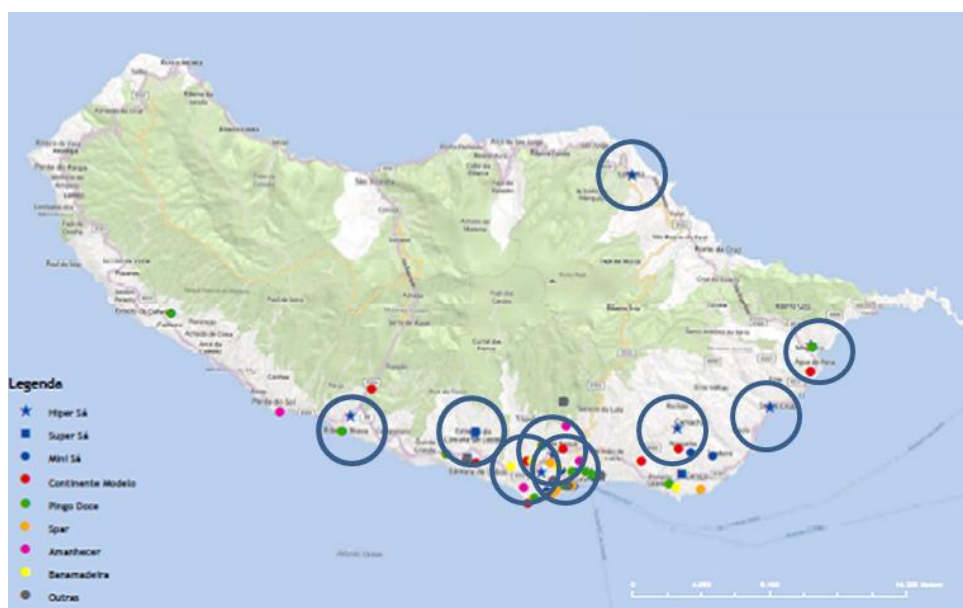
⁷ Refira-se, a título de exemplo: Ccent.n.º 13/2007 – ITMI/ Marrachinho, Ccent.n.º 25/2006 – Dia Portugal/ 4 Estabelecimento Patrisuper e Ccent.n.º 51/2005 – Feira Nova/ Horta.

⁸ Esta conclusão teve por base, nomeadamente, uma análise sobre o posicionamento estratégico dos vários formatos de retalho alimentar (em termos de preço, gama de produtos, conveniência e serviços), a capacidade de reposicionamento dos mesmos, a forma de funcionamento dos sistemas de monitorização dos preços das várias insígnias de retalho alimentar, assim como os fluxos de clientes entre as várias insígnias.

4.2. Mercado Geográfico Relevante

26. Dos nove estabelecimento-alvo objeto da presente operação de concentração, oito encontram-se localizados na zona sul/sudeste da Ilha da Madeira, que corresponde à zona mais povoada e urbana da ilha e onde se concentra a quase totalidade dos estabelecimentos de moderna distribuição retalhista da ilha, e apenas um na zona Nordeste.
27. Mais precisamente, três estabelecimentos situam-se na cidade do Funchal (freguesias de São Martinho, Santo António e Sé), um estabelecimento no concelho de Câmara de Lobos (a oeste da cidade do Funchal), um estabelecimento na freguesia da Camacha, um estabelecimento no concelho da Ribeira Brava, dois estabelecimentos na zona oriental da ilha, a que correspondem os concelhos de Santa Cruz e Machico e um estabelecimento no concelho de Santana (zona nordeste da Ilha da Madeira).
28. Apresenta-se *infra* o mapa da Ilha da Madeira, disponibilizado pela Notificante, no qual se encontram assinalados os estabelecimentos-alvo, assim como a localização dos restantes estabelecimentos retalhistas de base alimentar concorrentes.

Figura 1 – Localização dos operadores retalhistas de base alimentar da Ilha da Madeira



4.2.1. Posição da Notificante

29. Segundo a Notificante, no exercício de delimitação do mercado geográfico, deverá ser ponderado um conjunto de fatores suscetíveis de sustentar uma delimitação que corresponda à totalidade da Ilha da Madeira ou, pelo menos, à sua região sul/sudeste.
30. Nesse sentido, refere a Notificante estar-se perante a aquisição de um conjunto de estabelecimentos com uma implantação regional abrangente e uma presença nos principais polos urbanos da Ilha da Madeira, onde concorrem os restantes operadores de mercado e onde se concentra 87% de toda a população residente da Ilha.

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

31. De facto, a implantação do moderno aparelho retalhista em torno de um conjunto de centros urbanos muito próximos, ou nalguns casos contíguos, faz antecipar, segundo a Notificante, a probabilidade de um fenómeno de cadeias de substituição, ao ditar a existência de zonas de sobreposição muito relevantes entre áreas de influência de estabelecimentos-alvo, pelo menos na faixa sul/sudeste da ilha, o que levaria à inclusão no mesmo mercado geográfico relevante dos estabelecimentos localizados nessa região.
32. Outro fator que, segundo a Notificante, contribui para uma possível delimitação mais lata do mercado geográfico relevante prende-se com a existência de uma repetição uniforme dos operadores concorrentes – Pingo Doce, Continente Modelo, Sá – ao longo da faixa sul/sudeste da ilha, com especificidades apenas na cidade do Funchal e áreas circundantes onde, para além dos 3 concorrentes *supra* citados, encontra-se presente a cadeia Spar e outros supermercados de menor dimensão e/ou que não se encontram integrados em cadeias de implantação regional ou nacional.
33. Adicionalmente, defende a Notificante que o facto de na zona Oeste da ilha (Ribeira Brava) os estabelecimentos das empresas participantes se encontrarem a uma grande proximidade do único eixo viário Norte-Sul existente na ilha, permite [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa], o que, segundo a Notificante, faz realçar a propriedade de uma definição de um mercado regional, tendencialmente abrangente de toda a costa sul da Ilha da Madeira.
34. Finalmente, e para sustentar a delimitação proposta, a Notificante refere a prática decisória da AdC envolvendo mercados insulares, nos quais se adotou uma delimitação do mercado por referência à totalidade das ilhas.
35. Sem prejuízo dos argumentos *supra* mencionados, a Notificante propõe-se igualmente adotar, para efeitos da presente operação de concentração, uma abordagem alternativa, delimitando um conjunto de mercados geográficos de âmbito local.
36. Nesses termos, a Notificante definiu os mercados geográficos relevantes com base na identificação das áreas de influência em torno de cada um dos estabelecimentos-alvo, considerando isócronas de 10 minutos de deslocação até ao estabelecimento em causa, tendo incluído no mesmo mercado relevante áreas de influência associadas a mais do que um estabelecimento-alvo quando verificada uma significativa sobreposição entre as mesmas (*cf.* descrito nos Pontos 48, 51 e 54)⁹.
37. Na tabela *infra*, apresentam-se as diferentes áreas/zonas geográficas identificadas pela Notificante, que estão na base das propostas de delimitação dos mercados geográficos locais relevantes, encontrando-se identificadas os estabelecimentos-alvo da presente operação de concentração incluídos em cada uma daquelas áreas geográficas:

Tabela 3 – Localização geográfica dos Estabelecimento-alvo

Áreas/zonas		Estabelecimento-alvo	Área de Venda
Área 1	1A:Concelho Funchal	Hiper Sá S. Martinho	[CONF] m2
		Hiper Sá St. António	[CONF] m2

⁹ De acordo com a prática decisória da AdC, duas áreas de influência deverão integrar o mesmo mercado relevante, quando a população que reside em freguesias comuns às áreas representa mais de 25% da população residente nas duas áreas de influência.

		Hiper Sá Seminário	[CONF] m2
	1B: Concelho Câmara de Lobos	Hiper Sá do Estreito de Câmara de Lobos	[CONF] m2
	1C: zona da Camacha/Caniço	Supermercado integrado no Camacha Shopping	[CONF] m2
Área 2	Concelho da Ribeira Brava	Hiper Sá da Ribeira Brava	[CONF] m2
Área 3	Concelho de Santa Cruz	Hiper Sá integrado no Santa Cruz Shopping	[CONF] m2
	Concelho Machico	Hiper Sá do Machico	[CONF] m2
Área 4	Concelho de Santana	Hiper Sá de Santana (inserido em galeria comercial)	[CONF] m2

Fonte: Notificante.

38. Numa primeira abordagem à delimitação de mercados geográficos locais, a Notificante considera três mercados geográficos distintos:
- o mercado geográfico correspondente às áreas 1 e 2, ou seja, englobando o concelho do Funchal (1A) e zonas adjacentes a oeste de Câmara de Lobos (1B) e Ribeira Brava (área 2), e da Camacha/Caniço (1C), a este.
 - O mercado geográfico correspondente à zona oriental da ilha, que engloba os concelhos de Santa Cruz e Machico (área 3)
 - O mercado geográfico correspondente à zona nordeste da ilha, isto é, ao concelho de Santana (área 4)
39. Alternativamente a Notificante apresenta uma segunda abordagem de delimitação dos mercados locais, apesar de considerar que a mesma não se revela tão adequada à realidade da ilha, que passa pela autonomização do concelho da Ribeira Brava (área 2), em relação às áreas do concelho do Funchal (1A) e zonas adjacentes de Câmara de Lobos (1B) e da Camacha/Caniço (1C), considerando desta forma 4 mercados geográficos locais distintos.
40. Nas figuras *infra*, encontram-se representadas esquematicamente sobre o mapa da Ilha da Madeira as duas propostas de delimitação de mercados locais apresentados pela Notificante:

Figura 2 – Segmentação do mercado geográfico ao nível local: 3 mercados

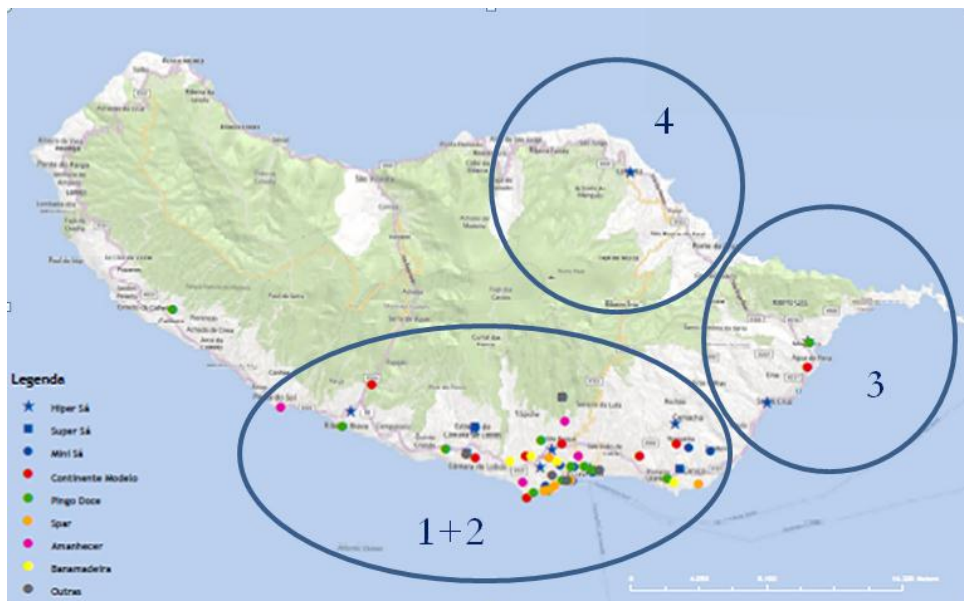
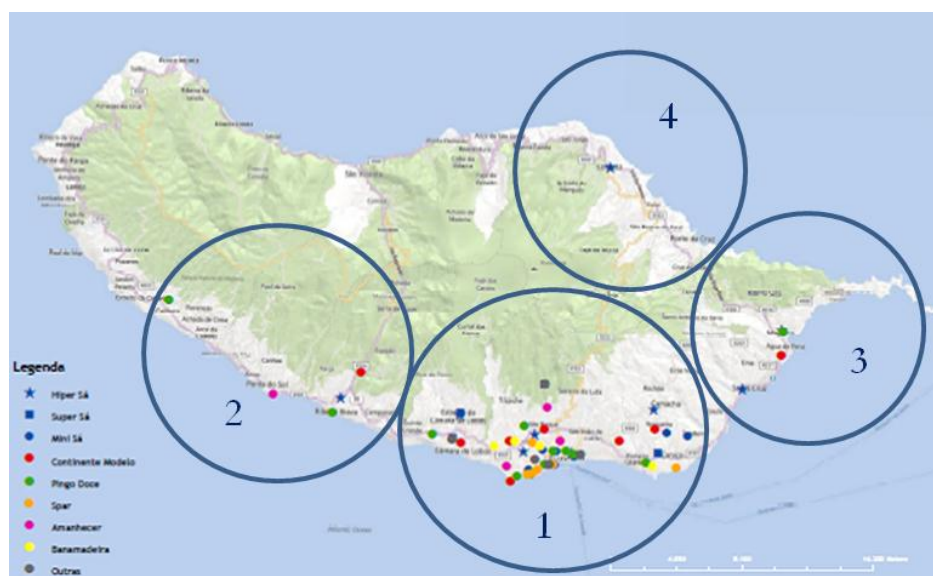


Figura 3 – Segmentação do mercado geográfico ao nível local: 4 mercados



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

Mercado geográfico relevante correspondente à zona 1(1A+1B+1C)+2

41. Segundo a Notificante, o mercado geográfico a que correspondem as áreas 1A, 1B, 1C e 2, é um mercado que agrega quatro centros urbanos distintos, integrados em freguesias/concelhos vizinhas e servidos por uma mesma via de comunicação que assegura a mobilidade das respetivas populações.
42. Neste perímetro geográfico encontram-se localizados 6 dos 9 estabelecimentos-alvo, considerando a Notificante que as áreas de influência em torno dos mesmos se sobrepõem significativamente, o que releva para o seu entendimento de que as áreas *supra* identificadas deverão consubstanciar um único mercado geográfico relevante, tal como se expõe de seguida.
43. Tendo em conta os 3 estabelecimentos situados no Concelho do Funchal (1A) – o Hiper Sá São Martinho, o Hiper Sá Santo António e o Hiper Sá Seminário – e considerando um tempo de deslocação automóvel de 10 minutos até aos estabelecimentos em questão, a Notificante constatou que as áreas de influência apuradas em torno dos três estabelecimentos-alvo são quase totalmente sobreponíveis entre si¹⁰.
44. Desta forma, considera que o mercado geográfico, no que concerne aos três estabelecimentos-alvo referidos no ponto anterior, corresponde, pelo menos, e numa perspetiva conservadora, à zona geográfica do concelho do Funchal, sem prejuízo do que se segue.
45. De facto, a Notificante ressalta que o tempo de deslocação considerado no exercício de determinação das áreas de influência é conservador¹¹, uma vez que se poderá considerar que a capacidade de atração destes estabelecimentos é potencialmente superior, atendendo (i) às características intrínsecas dos estabelecimentos-alvo (área de venda superiores a 1000 m², no caso do Hiper Sá São Martinho e Hiper Sá Santo António; (ii) à proximidade destes estabelecimentos de outros estabelecimentos concorrentes de áreas de venda muito superiores e inseridos em centro comercial¹²; e (iii) ao facto destes estabelecimentos se localizarem na área urbana do Funchal, área que exerce sobre as áreas circundantes um papel aglutinador da vida social, cultural, económica e administrativa, considerando, conseqüentemente, que os limites do mercado geográfico são suscetíveis de extravasar as fronteiras da cidade e do Concelho do Funchal.
46. Adicionalmente, resulta a inclusão, nas referidas áreas de influência de 10 minutos em tempo de deslocação automóvel até aos estabelecimentos-alvo, de grande parte das freguesias adjacentes do concelho de Câmara de Lobos e de uma parcela do concelho da Ribeira Brava, a oeste do Funchal e ainda, a este do Funchal, da zona do Caniço e de parte da Camacha.

¹⁰ Segundo a Notificante, os 3 estabelecimentos são bastante próximos uns dos outros, com um tempo de deslocação que não ultrapassa os 8 minutos.

¹¹ A Notificante salienta que o tempo considerado (10 minutos de deslocação até ao estabelecimento-alvo) corresponde ao menor tempo de deslocação considerado na prática decisória da AdC que é reservado, em regra, para estabelecimentos de dimensão claramente inferior à dos estabelecimentos-alvo.

¹² A Notificante refere, em particular, o caso do Hiper Sá Seminário que se situa nas imediações do Pingo Doce do Centro Comercial Dolce Vita, de [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa]m² e do Centro Comercial Anadia, de [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa]m².

47. Da mesma forma, e seguindo o mesmo raciocínio para a determinação das áreas de influência em torno do estabelecimento-alvo localizado no Concelho de Câmara de Lobos (1B), a Notificante concluiu que a área abrangida inclui, não só, a totalidade do Concelho de Câmara de Lobos (com uma única exceção da zona a Norte do concelho - freguesia de Curral das Freiras), como também uma parte do concelho do Funchal correspondente à freguesia de São Martinho.
48. Ora, atendendo ao descrito nos pontos 46 e 47, verifica-se uma zona de sobreposição entre as áreas de influência (1A e 1B), na qual se incluem as freguesias de São Martinho¹³ e Câmara de Lobos¹⁴ cuja população representa cerca de [20-30]% da população dos concelhos do Funchal e Câmara de Lobos.
49. Assim, o grau de sobreposição de áreas de influência, assim como a sucessão geográfica de estabelecimentos comerciais com áreas próximas dos [1000-2000] m², são suscetíveis de fundamentar, segundo a Notificante, a agregação no mesmo mercado geográfico da área do Funchal (1A) e Câmara de Lobos (1B).
50. No que concerne o estabelecimento-alvo localizado no Camacha Shopping verifica-se que a área de influência em torno do mesmo¹⁵ inclui, para além das freguesias da Camacha e Caniço¹⁶ e Gaula, uma parte do concelho do Funchal (freguesia de São Gonçalo e Santa Maria Maior).
51. Ora, uma vez mais, encontramos-nos perante a sobreposição de duas áreas de influência associadas a mais do que um estabelecimento-alvo Sá (1A e 1C), sendo que a mesma abrange as freguesias de Santa Maria Maior e São Gonçalo, no Funchal e do Caniço e parte da Camacha, no Concelho de Santa Cruz, o que leva a Notificante a integrar a zona 1C no mesmo mercado geográfico da zona 1A e 1B.
52. Por fim, a Notificante defende que a zona da Ribeira Brava (área 2) deverá, igualmente, ser agregada ao conjunto das zonas 1A, 1B e 1C, integrando estas zonas o mesmo mercado geográfico relevante.
53. A área de influência em torno do estabelecimento-alvo – o Hiper Sá da Ribeira Brava – abrange a totalidade do concelho da Ribeira Brava (com exceção da zona Norte – freguesia de Serra de Água) e a faixa litoral do concelho vizinho de Câmara de Lobos, podendo-se considerar as áreas abrangidas como um mercado geográfico relevante autónomo.
54. No entanto, a sobreposição entre a área de influência do Hiper Sá da Ribeira Brava e a área de influência do Hiper Sá do Estreito (1B) no Concelho de Câmara de Lobos, e o facto de esta sobreposição abranger um número de habitantes correspondente a [60-70]% da população total da área de influência do Hiper Sá da Ribeira Brava e 33%

¹³ Freguesia do Concelho do Funchal.

¹⁴ Freguesia do Concelho de Câmara de Lobos.

¹⁵ Uma vez mais, a Notificante determinou a área de influência a partir de isócronas que traduzem um tempo de 10 minutos de deslocação, em automóvel, até ao estabelecimento-alvo. Atendendo a que o estabelecimento-alvo aí situado é um supermercado com uma área de venda de [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa] m², integrado num centro comercial considera a Notificante que o mesmo é dotado de uma capacidade de atração suscetível de ultrapassar os 10 minutos de tempo de deslocação em automóvel, considerando, por isso a sua abordagem conservadora.

¹⁶ As freguesias da Camacha e Caniço, embora sejam freguesias contíguas à de São Gonçalo (cidade do Funchal) e ligadas a esta pela estrada R101, integram já, do ponto de vista administrativo, o concelho de Santa Cruz. Trata-se, assim, de uma “zona-tampão” dos concelhos do Funchal e de Santa Cruz.

da população total da área de influência do Hiper Sá do Estreito (e [20-30]% de ambas), é suscetível, segundo a Notificante, de tornar os habitantes das freguesias de Câmara de Lobos e Quinta Grande disputáveis entre os dois estabelecimentos, e apoiar a inclusão do mercado da Ribeira Brava (área 2) no mercado geográfico agregado correspondente à área 1.

55. A Notificante refere, igualmente, que no Concelho da Ribeira Brava, tanto o estabelecimento-alvo (Hiper Sá da Ribeira Brava), como o ativo da MCH (Continente Modelo da Ribeira Brava), se encontram geograficamente próximos do único eixo rodoviário Norte/Sul que serve para unir os dois hemisférios da Ilha e [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna das empresas].
56. A facilidade de deslocação ao longo do sul da ilha da Madeira e os movimentos pendulares da população encontram-se, de alguma forma, refletidos [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa]. Segundo as estimativas da Notificante, [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa].
57. Tendo em conta o que antecede, a Notificante considera que não faria sentido autonomizar a área 2, do grande centro urbano do Funchal, para efeitos de delimitação do âmbito geográfico do mercado.
58. No entanto, e caso se entendesse diferentemente, a Notificante apresenta dados para uma possível segmentação geográfica local alternativa mais limitada, na qual se consideraria um mercado geográfico composto pelas áreas 1A, 1B e 1C, e o mercado autónomo do Concelho da Ribeira Brava (área 2).

Mercado geográfico relevante correspondente aos Concelhos de Santa Cruz e Machico (área 3)

59. A Notificante, considerando um tempo de deslocação de 10 minutos, em automóvel, até aos estabelecimentos-alvo localizados na zona oriental da ilha, delimita o mercado geográfico relevante incluindo pelo menos, o concelho de Santa Cruz (com exceção para a zona noroeste do concelho - freguesia da Camacha) e o concelho de Machico (com exceção para a freguesia de Porto da Cruz, já situada na encosta nordeste da ilha e com piores vias de comunicação).
60. Não obstante, não exclui a possibilidade do mercado geográfico poder extravasar o perímetro considerado, atenta a maior capacidade de atração dos estabelecimentos em questão derivada da sua dimensão e/ou da inserção em Centro Comercial.

Mercado geográfico relevante correspondente ao Concelho de Santana (área 4)

61. O estabelecimento-alvo localizado no Concelho de Santana – O Hiper Sá de Santana – é a única unidade de retalho moderno alimentar na zona nordeste da Ilha da Madeira, tal como resulta da leitura da Figura 1.
62. A Notificante definiu o mercado relevante por referência à área de influência em torno do estabelecimento-alvo, sendo que a mesma abrange o Concelho de Santana e a freguesia contígua de Porto da Cruz, pertencente ao Concelho de Machico.

4.2.2. Posição da AdC

63. A AdC, no exercício da delimitação geográfica do mercado retalhista de base alimentar, e em linha com a prática decisória nacional¹⁷ e comunitária¹⁸, identifica as áreas de influência de cada um dos estabelecimentos da insígnia a adquirir, considerando que as mesmas poderão consubstanciar mercados relevantes autónomos atento, designadamente, a que do lado da procura, a substituíbilidade entre diferentes localizações se encontra limitada pela capacidade de deslocação dos consumidores desses estabelecimentos.
64. Para efeitos da determinação das áreas de influência em torno do estabelecimento a adquirir, são consideradas isócronas que traduzem um tempo de deslocação em automóvel até ao estabelecimento em causa, que poderá variar entre 10 a 30 minutos.
65. O perímetro da área de influência considerado é tanto maior, quanto maior for a capacidade de atração dos estabelecimentos a adquirir, sendo esta capacidade dependente de vários fatores, tais como, a dimensão do estabelecimento em causa, a integração (ou não) do estabelecimento num conjunto comercial integrado e a qualidade das vias de comunicação.
66. A AdC tem considerado um tempo de deslocação de 10 minutos para efeitos da delimitação da área de influência em torno do estabelecimento a adquirir, quando a sua análise incide sobre estabelecimentos de reduzida dimensão¹⁹, considerando tempos de deslocação de 30 minutos quando os estabelecimentos-alvo são de formato hipermercado e/ou integrados em zonas comerciais integradas (galerias comerciais ou centros comerciais)²⁰.
67. Tendo em conta o *supra* exposto, a AdC aceita, para efeitos da presente operação de concentração, que as áreas de influência dos supermercados a adquirir correspondam a um tempo de deslocação de 10 minutos, reconhecendo, no entanto, que o tempo considerado poderá, eventualmente, redundar em áreas de influência conservadoras, atendendo, não só, à dimensão dos estabelecimentos alvo (que, não sendo de formato “hipermercado”, apresentam dimensões bastante superiores a 1000 m²²¹), como também ao facto de, em alguns casos, os estabelecimentos-alvo se encontrarem integrados em centros comerciais.
68. Adicionalmente, e tal como explanado na prática decisória da AdC, deverão ser integradas no mesmo mercado geográfico relevante as áreas de influência de vários

¹⁷ Vide decisões nos processos Ccent. 34/2003 – Gestiretalho / Irmãos Costa Pais; Ccent. 19/2005 – Pingo Doce / Imocom; Ccent. 35/2005 – Modelo Continente / Pinto Ribeiro Supermercados; Ccent. 59/2005 – Feira Nova / Lojas Horta; Ccent. 74/2005 – Pingo Doce / Supermercado Polisuper (Mem Martins); Ccent. 78/2005 – Pingo Doce / Supermercado PARADI (Ílhavo); Ccent. 12/2006 – Pingo Doce / Supermercado Feira (Santa Comba Dão); Ccent. 13/2007 – ITMI / Marrachinho; Ccent. 51/2007 – Sonae Distribuição / Carrefour; Ccent. 1/2008 – Pingo Doce/Plus; e Ccent. 44/2008 – Companhia Portuguesa de Hipermercados/Activos Sonae Distribuição.

¹⁸ Vide, por exemplo, decisões nos processos COMP/M. 3464 – Kesko / ICA / JV de 15 de Novembro de 2004, e COMP/M. 1684 – Carrefour / Promodes, de 25 de Janeiro de 2000.

¹⁹ Vide, por exemplo, Ccent. 13/2007 – ITMI / Marrachinho e Ccent. 1/2008 – Pingo Doce/Plus.

²⁰ Vide, por exemplo, Ccent. 51/2007 – Sonae Distribuição / Carrefour e Ccent. 44/2008 – Companhia Portuguesa de Hipermercados/Activos Sonae Distribuição.

²¹ Com exceção do Hiper Sá de S. Martinho que dispõe de [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa] m2 de área de venda, podendo já considerar-se como um hipermercado e o Hiper Sá Seminário que dispõe de uma área de venda [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa], de m2.

estabelecimentos-alvo, designadamente quando se verifica uma significativa sobreposição entre as áreas de influência de estabelecimentos contíguos²².

69. Neste sentido, atenta a sua prática decisória e uma vez que as conclusões da avaliação jus-concorrencial na presente análise não seriam distintas qualquer que fosse a delimitação geográfica considerada²³, a AdC aceita para efeitos da presente operação de concentração que as áreas 1A, 1B e 1C integrem o mesmo mercado relevante.
70. No que concerne a área do Concelho da Ribeira Brava (área 2), verifica-se que a população residente nas freguesias comuns às duas áreas de influência em torno dos estabelecimentos – Hiper Sá da Ribeira Brava e Hiper Sá do Estreito – representa cerca [20-30]% da população residente nas duas áreas de influência.
71. No entanto, e tal como referido anteriormente, considera-se que a capacidade de atração do estabelecimento-alvo é suscetível de ser superior à que serviu de base na determinação da sua área de influência – i.e., tendo por referência uma isócrona de 10 minutos –, não só pelas características do próprio estabelecimento (dimensão), como pela sua proximidade ao único eixo viário Norte-Sul existente na ilha.
72. Ademais, a referenciação geográfica [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa](Cfr. Ponto 56) é suscetível de indiciar que o âmbito geográfico do mercado é mais lato do que a área de influência que se considerou – i.e., tendo por referência uma isócrona de 10 minutos em torno do estabelecimento-alvo.
73. Os *diversion ratios* anuais referentes ao ano de 2012 estimados pela Notificante²⁴ relativamente ao estabelecimento localizado na área 2 apontam, igualmente, para um alargamento do mercado geográfico, uma vez que, segundo as melhores estimativas disponibilizadas, cerca de [30-40]% das vendas perdidas pelo estabelecimento-alvo foram capturadas por outros estabelecimentos comerciais localizados fora dessa área geográfica.
74. Tendo em conta o *supra* exposto, a AdC aceita, para efeitos do presente procedimento, que a área da Ribeira Brava integre o mesmo mercado geográfico relevante da área 1.
75. No que concerne a proposta da Notificante no sentido de delimitar o mercado geográfico por referência à totalidade do território da Ilha da Madeira, considera a AdC que os argumentos apresentados (Cfr. Pontos 30 e 32) não são suficientes para validar uma delimitação mais lata do mercado geográfico.

²² Da prática decisória da AdC resulta que duas áreas de influência deverão integrar o mesmo mercado geográfico relevante quando a população que reside em freguesias comuns às duas áreas representa mais de 25% da população residente nas duas áreas de influência.

²³ Muito embora, pelas razões já expostas, a Notificante considere que as áreas 1A, 1B e 1C integram o mesmo mercado geográfico relevante, para efeitos da presente análise, apresentou dados relativos a quotas e estrutura de oferta de cada uma das áreas autonomamente identificadas.

²⁴ O *Diversión Ratio* ou rácio de transferência de um determinado estabelecimento A para um estabelecimento B corresponde à fração das vendas perdidas de A que são desviadas para B, quando o preço de A aumenta (*vide* “Linhas de Orientação para a Análise Económica de Operações de Concentração Horizontais”, atualmente em consulta pública no site da Autoridade da Concorrência). Neste caso em concreto, e tendo-se verificado o encerramento deste estabelecimento, afere-se por referência, não a um aumento de preço, mas antes à retração da oferta nos estabelecimentos alvo na sequência das dificuldades financeiras alegadas ou do efetivo encerramento dos mesmos, quando aplicável.

76. O facto de se verificar que os estabelecimentos-alvo se encontram implantados de forma abrangente na Ilha da Madeira, estando presentes nos principais polos urbanos, conjuntamente com os restantes operadores de mercado, assim como o facto de estes operadores se repetirem uniformemente ao longo da Ilha, não obsta a que o jogo concorrencial se efetue a nível local, atendendo, nomeadamente a uma fraca substituíbilidade do lado da procura entre diferentes zonas geográficas e que os mercados geográficos sejam, por conseguinte, de âmbito local.
77. No que se refere aos argumentos aduzidos pela Notificante, relativos ao fenómeno de cadeias de substituição e à proximidade da zona da Ribeira Brava do único eixo viário Norte-Sul existente na ilha para justificar um alargamento do mercado geográfico, importa referir que esses argumentos foram considerados no exercício de delimitação geográfica efetuada pela AdC, nomeadamente no que concerne a agregação da área geográfica 2 e 1 num mesmo mercado relevante, não se tendo concluído, porém, que a aplicação de tal argumento de cadeias de substituição fosse passível de levar a concluir por um único mercado geográfico correspondente à totalidade da Ilha da Madeira.
78. Por fim, no que concerne a prática decisória da AdC envolvendo mercados insulares referida pela Notificante, nos quais se adotou uma delimitação do mercado por referência à totalidade das ilhas, importa referir que na decisão citada²⁵, a notificante defendia um mercado geográfico relevante correspondente à totalidade da Região Autónoma dos Açores (RAA), tendo a AdC argumentado, em linha com a sua prática decisória, que o mercado apresentava uma dimensão local *“correspondente à área de influência de um determinado estabelecimento à área circundante que envolve um tempo de deslocação máximo, por parte do consumidor, que não excede normalmente os 10 a 30 minutos”*. Porém e, uma vez que as conclusões da análise jus-concorrencial não seriam distintas, caso se adotasse uma delimitação geográfica mais ou menos restrita, considerou, para efeitos do procedimento, *“que a área de influência dos estabelecimentos comerciais situados na RAA corresponde ao território da ilha em que estes se situam”*.
79. Tendo em conta o *supra* exposto, a AdC considera para efeitos da presente operação de concentração, (i) o mercado geográfico correspondente às áreas 1 e 2, ou seja, englobando o concelho do Funchal (1A) e zonas adjacentes a oeste de Câmara de Lobos (1B) e Ribeira Brava (área 2), e da Camacha/Caniço (1C), a este; (ii) o mercado geográfico que engloba os concelhos de Santa Cruz e Machico (área 3) e (iii) mercado geográfico correspondente ao concelho de Santana (área 4).

4.3. Conclusão

80. Tendo em conta o *supra* exposto, a AdC considera, para efeitos da avaliação jus-concorrencial da presente operação de concentração, o mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercado, supermercado e lojas *discount* nas seguintes dimensões geográficas: (i) às áreas 1 e 2, ou seja, englobando os Concelhos do Funchal (1A), de Câmara de Lobos (1B), da Ribeira Brava (área 2) e freguesias da Camacha e Caniço (1C); (ii) área 3, correspondente aos concelhos de Santa Cruz (exceto freguesias da Camacha e Caniço) e Machico; e (iii) área 4, correspondente ao concelho de Santana.

²⁵ Cfr. Ccent.30/2007 – Bencom/NSL.

5. MERCADOS RELACIONADOS

81. A Notificante, seguindo a prática decisória nacional²⁶, define como mercado relacionado, a atividade de aprovisionamento²⁷, situada a montante do mercado relevante da distribuição retalhista de base alimentar, onde operam as empresas participantes na presente operação.
82. Com efeito, a distribuição retalhista de base alimentar tem, a montante, uma atividade de aprovisionamento, onde atuam as empresas que fornecem os retalhistas predominantemente de base alimentar.
83. Tanto o Grupo Sonae como os estabelecimentos-alvo não se encontram presentes do lado da oferta no que respeita à atividade de aprovisionamento. Ainda assim, a AdC não exclui a necessidade de se analisar o eventual impacto da operação neste mercado, na medida em que um eventual reforço significativo do poder negocial do Grupo Sonae face aos seus fornecedores, em resultado da operação, possa ser suscetível de ter um impacto anti-concorrencial sobre o mercado do retalho de base alimentar.
84. Refira-se que não existe um único mercado do aprovisionamento, mas, antes, um conjunto diversificado de mercados a montante do sistema de distribuição retalhista de base alimentar, pelo que importa, em face da diversidade de estruturas de cada mercado e da especificidade própria de cada produto ou categoria de produtos, o recurso a uma análise mais desagregada por categorias de produtos.
85. Assim, com base na prática decisória nacional e comunitária, a atividade de aprovisionamento é normalmente analisada por referência a grupos de produtos, cuja homogeneidade resulta em função da finalidade no consumo e do grau de substituíbilidade ou complementaridade entre os produtos.
86. A Notificante agrupou esses produtos em 19 grandes categorias, as quais se dividem pelas seguintes famílias de produtos, correspondendo cada família a um mercado de aprovisionamento distinto: (i)“Mercearia”, (ii)“Bebidas”, (iii)“Limpeza Lar”, (iv)“Higiene, beleza e parafarmácia”, (v)“Livre Serviço”, (vi)“Talho”, (vii)“Peixaria”, (viii)“Charcutaria”, (ix)“Frutas e Legumes”, (x)“Padaria e Pastelaria”, (xi)“Têxteis”, (xii)“Produtos de Lazer”, (xiii)“Decoração”, (xiv)“Cultura”, (xv)“Tabaco”, (xvi)“Bricolage”, (xvii)“Auto”, (xviii)“Jardim”, (xix)“Eletrodomésticos/eletrónica de consumo”.
87. Em linha com a prática decisória da AdC neste sector, aceitou-se esta delimitação dos mercados de aprovisionamento propostos pela Notificante e indicados no ponto anterior.

²⁶ Vide, entre outros, os processos Ccent.n.º 51/2007 – Sonae Distribuição/Carrefour e Ccent. 1/2008 – Pingo Doce/Plus.

²⁷ A Notificante define, ainda, e a atividade de distribuição grossista de base alimentar, sendo que não se considera, este mercado como mercado relacionado, no âmbito da presente operação de concentração, uma vez que as empresas participantes não se encontram presentes neste mercado e o peso dos “Ativos Hiper Sá” enquanto cliente de empresas grossistas,[CONFIDENCIAL – segredo de negócio/conteúdo de relações comerciais com terceiros].

88. Já no que se refere à delimitação geográfica dos mercados de aprovisionamento, a Notificante conclui que estes mercados podem revestir-se de uma dimensão mais ampla que a nacional, não sendo de excluir a necessidade de abordagens diversas conforme o tipo ou categoria de produto em causa.
89. A AdC, para efeitos do presente procedimento, considera que os mercados de aprovisionamento são de âmbito nacional, uma vez que as conclusões da avaliação jus-concorrencial não seriam distintas em função da exata delimitação do âmbito geográfico dos mercados de aprovisionamento.

6. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

6.1. Estruturas de Oferta dos Mercados Relevantes

90. Nas tabelas seguintes apresenta-se, para os últimos 3 anos, a estrutura da oferta do mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas *discount*, em cada um dos mercados geográficos considerados, identificando-se o número de estabelecimentos de cada operador/insígnia e as quotas de mercado calculadas em termos de áreas de vendas e em valor.

Tabela 4: Estrutura da oferta no mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas *discount* nas áreas 1+2 - Concelhos do Funchal (1A), de Câmara de Lobos (1B), da Ribeira Brava (área 2) e freguesias da Camacha e Caniço (1C)

Operadores	Número de Lojas			Quota de mercado em área de vendas (m2)			Quotas de Mercado em valor		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
MCH	[...]	[...]	[...]	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Hiper Sá	[...]	[...]	[...]	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%
MCH +Hiper Sá	[...]	[...]	[...]	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%
Pingo Doce	[...]	[...]	[...]	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%
Super Sá	[...]	[...]	[...]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Mini Sá	[...]	[...]	[...]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SPAR	[...]	[...]	[...]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Amanhecer	[...]	[...]	[...]	-	[0-10]%	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%

(franquia)								10]%	10]%
Banamadeira	[...]	[...]	[...]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Outros	[...]	[...]	[...]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	[40-50]	[50-60]	[50-60]	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificante.

Tabela 5: Estrutura da oferta no mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas *discount* na área 3 - Concelhos de Santa Cruz e Machico

Operadores	Número de Lojas			Quota de mercado em área de vendas (m2)			Quotas de Mercado em valor		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
MCH	[...]	[...]	[...]	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%
Hiper Sá	[...]	[...]	[...]	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
MCH+Hiper Sá	[...]	[...]	[...]	[80-90]%	[80-90]%	[80-90]%	[60-70]%	[60-70]%	[50-60]%
Pingo Doce	[...]	[...]	[...]	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%
TOTAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificante.

Tabela 6: Estrutura da oferta no mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas *discount* na área 4 - Concelho de Santana

Operadores	Número de Lojas			Quota de mercado em área de vendas (m2)			Quotas de Mercado em valor		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Hiper Sá	1	1	1	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificante.

91. Tal como resulta da leitura das tabelas apresentadas, na Ilha da Madeira estão presentes ao nível do retalho alimentar, três grande operadores retalhistas de base

alimentar - o Modelo Continente, o Pingo Doce e o Hiper Sá - e um conjunto de operadores de pequena dimensão que apenas se encontram presentes na zona do Concelho do Funchal.

92. Assim, o mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercado, supermercado e *discount* em todas as suas dimensões geográficas é bastante concentrado, atendendo ao número de operadores existentes no mercado, verificando-se um índice de concentração C2²⁸, antes da presente operação de concentração, superior a 80%, em todos os mercados relevantes.
93. No que concerne o mercado relevante na área 4, e tal como resulta da tabela 6, na área geográfica do Concelho de Santana apenas existe um estabelecimento comercial de retalho alimentar. Assim, não resulta da presente operação de concentração qualquer impacto ao nível do grau de concentração neste mercado relevante, permanecendo apenas um estabelecimento de retalho alimentar, que operava sob a insígnia Hiper Sá e passará a operar sob a insígnia Modelo-Continente, após a operação de concentração.
94. Já no que concerne os restantes mercados relevantes, resulta das tabelas supra que a presente operação de concentração irá implicar num aumento significativo do grau de concentração de mercado, ao eliminar a pressão concorrencial exercida pelos estabelecimentos pertencentes ao Grupo Jorge Sá, um dos principais concorrentes de retalho alimentar na Região da Madeira, o que, no que concerne o mercado relevante nos Concelhos de Santa Cruz e Machico, resulta na passagem de 3 para 2 *players* no mercado relevante.
95. Adicionalmente, verifica-se que a presente operação de concentração envolve a aquisição de ativos que serão concorrentes próximos dos estabelecimentos operados pela Notificante, em particular no que se refere aos respetivos formatos. Note-se que a diferenciação entre os vários formatos de retalho alimentar efetua-se tanto ao nível da gama de produtos oferecidos, como da sua localização ou conveniência. Desta forma, poder-se-á concluir que estabelecimentos do mesmo formato serão concorrentes mais próximos entre si, do que estabelecimentos de formatos distintos²⁹.
96. De facto, quer os estabelecimentos da Notificante, como os ativos do Grupo Sá apresentam semelhanças ao nível do seu formato e da sua dimensão, uma vez que os estabelecimentos apresentam um formato supermercado/hipermercado, detendo áreas próximas dos [1000-2000] m².
97. Para além destes operadores, apenas os estabelecimentos de insígnia Pingo Doce detêm formatos semelhantes, porém, com menores áreas de venda, verificando-se que os restantes operadores de mercado operam estabelecimentos de dimensões consideravelmente inferiores, o que se reflete nas suas quotas de mercado em área de venda e em valor pouco significativas.
98. A proximidade concorrencial entre os ativos das Partes encontra-se igualmente refletida no valor dos *diversion ratios*³⁰ estimados pela Notificante no presente procedimento.

²⁸ O índice de concentração C2 representa a quota agregada das duas maiores empresas do mercado.

²⁹ Cfr. Processo Ccent.n.º 51/2007 – Sonae Distribuição/Carrefour.

³⁰ Cfr. nota de rodapé 24.

99. Tal como melhor se explicitará adiante, o Grupo Sá tem vindo a enfrentar sérias dificuldades económico-financeiras desde 2011, que ao longo de 2012 se agravaram, o que levou ao sucessivo encerramento dos estabelecimentos de insígnia Hiper Sá³¹.
100. Ora, atendendo a esta experiência natural, foi possível à Notificante, assumindo um conjunto de pressupostos³², calcular a percentagem das vendas perdidas por parte dos estabelecimento-alvo que se traduziram em acréscimos de vendas pela Notificante. Adicionalmente, e com base nos mesmos pressupostos³³, estimou a percentagem das vendas perdidas pelos Hiper Sá, capturada pelos estabelecimentos do concorrente Pingo Doce.
101. Nas tabelas *infra* apresentam-se as melhores estimativas da Notificante relativamente ao *diversion ratios* entre os Hiper Sá e os estabelecimentos da Notificante (*DivRatio MDL*), e os *diversion ratios* entre os Hiper Sá e os estabelecimentos Pingo Doce (*DivRatio PD*), nos vários mercados relevantes³⁴:

Tabela 7: *Diversion ratios* entre os Hiper Sá e os estabelecimentos da Notificante e *Diversion ratios* entre os Hiper Sá e os estabelecimentos do Pingo Doce

Mercado relevante	Vendas Continente (M€)		Vendas Pingo Doce (M€)		Vendas Hiper Sá (M€)		DivRatio MDL	DivRatio PD
	2011	2012	2011*	2012**	2011	2012		
1+2	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[40-50]%	[60-70%]
3	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[40-50]%	[50-60%]

Fonte: Notificante

* valor de vendas estimadas em 2011 assenta no pressuposto [CONFIDENCIAL – estratégia de análise da empresa]

** valor de vendas estimadas em 2012 assenta no pressuposto [CONFIDENCIAL – estratégia de análise da empresa].

³¹ Até à data da presente decisão, foram encerrados os seguintes estabelecimentos: Hiper Sá Ribeira Brava em 01/03/2013; Hiper Sá Santana em 12/03/2013; Hiper Sá Santa Cruz em 20/03/2013 e os Hiper Sá Santo António (Funchal), Seminário (Funchal), Estreito de Câmara de Lobos e Machico em data posterior àquelas, mas antes de 04/04/2013. Assim, encontram-se apenas em funcionamento 2 dos estabelecimentos objeto de trespasse, o Hiper Sá S. Martinho (Funchal) e o Hiper Sá da Camacha.

³² Subjacente ao cálculo dos *diversion ratios*, a Notificante considerou os seguintes pressupostos: (i) um decréscimo de consumo total entre o ano de 2011 e 2012, na Ilha da Madeira e em cada mercado relevante de [<10]% em termos nominais; (ii) expurgou das vendas incrementais, as que são devidas à captação de vendas junto das demais insígnias do Grupo Sá; (iii) assumiu, por simplicidade, que a totalidade das vendas perdidas pelos Hiper Sá foram captadas ou pela Notificante, ou pelo Pingo Doce.

³³ Para além dos pressupostos assumidos anteriormente, a Notificante partiu das estimativas das vendas constantes da notificação as quais assentam, numa estimativa de rendimento determinado por m2, aplicado uniformemente quanto a todos os estabelecimentos comerciais.

³⁴ Na ausência de estabelecimento da Notificante no mercado relevante na área 4, a Notificante não calculou os *diversion ratios* para esse mercado, considerando que face à total inexistência de equipamentos de distribuição moderna naquele local, a procura esteja a divergir para o comércio tradicional mais próximo e para outras regiões da ilha da Madeira.

102. Tal como resulta da análise dos *diversion ratios* a Notificante estima que [40-50]% e [60-70]% das vendas perdidas pelos estabelecimentos-alvo no mercado relevante 1+2 foram captadas pela Notificante e pelo Pingo Doce, respetivamente³⁵.
103. No que concerne o mercado relevante 3, a Notificante estima que [40-50]% das vendas perdidas pelos estabelecimentos-alvo foram captadas pela Notificante e [50-60]% pelo Pingo Doce³⁶.
104. Tendo em conta os valores estimados, verifica-se que os *diversion ratios* atestam a proximidade concorrencial entre as insígnias Hiper Sá e a Modelo Continente, e a insígnias Hiper Sá e a Pingo Doce.
105. Assim, à luz dos dados apresentados, verifica-se que, no referente aos mercados relevantes nas áreas geográficas 1+2 e 3, resulta da presente operação, não só a eliminação de um dos principais concorrentes do mercado, como o trespassse por parte da Notificante de estabelecimentos concorrencialmente próximos dos seus, o que, atento o cenário de 2012, seria passível de suscitar sérias preocupações jus-concorrenciais.
106. No entanto, as conclusões relativas à análise do impacto na concorrência da presente operação de concentração não se podem alhear das dificuldades económico-financeiras que atravessa o Sá, com a correspondente ponderação para a avaliação jus-concorrencial (Cfr. Pontos 108 e seguintes).
107. De facto, este aspeto é suscetível de ter implicações importantes nas conclusões da avaliação jus-concorrencial que resultam da leitura da informação *supra*, designadamente ao nível do nexos de causalidade entre a operação de concentração e a deterioração das condições de concorrência no mercado.

6.2. Da aplicação do argumento da falência iminente

108. Refere a Notificante, e concorda a AdC, que assumem premência e cumpre analisar as dificuldades financeiras e económicas que atravessa o Grupo Sá e as respetivas consequências para a análise do impacto, na concorrência, da operação de concentração notificada.
109. Com efeito, o nexos de causalidade entre a operação de concentração e a saída dos estabelecimentos “Hiper Sá” dos mercados relevantes pode ser quebrado no caso de se verificar o argumento assente na insolvência iminente do Grupo Sá ou dos ativos “Hiper Sá” abrangidos pela operação de concentração.
110. A este respeito, e tal como afirma a Notificante na página 111 da Notificação, citando o parágrafo 9 da Comunicação da Comissão³⁷, “[a]o apreciar os efeitos concorrenciais de uma concentração, a Comissão compara as condições de concorrência resultantes

³⁵ Note-se que a soma dos *diversion ratios* neste mercado é de [100-110]%, excedendo ligeiramente os 100%, considerando a AdC que tal poder-se-á dever aos pressupostos assumidos pela Notificante aquando o cálculo dos mesmos.

³⁶ Note-se que a soma dos *diversion ratios* neste mercado fica ligeiramente aquém dos 100% ([90-100]%), considerando a AdC que tal poder-se-á dever aos pressupostos assumidos pela Notificante aquando o cálculo dos mesmos.

³⁷ *Orientações para a apreciação das concentrações horizontais nos termos do Regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas.*

da concentração notificada com as condições que se verificariam se a concentração não fosse realizada. Na maior parte dos casos, as condições de concorrência existentes na altura da concentração constituem o elemento de comparação relevante para a apreciação dos efeitos de uma concentração. Todavia, nalgumas circunstâncias, a Comissão poderá tomar em consideração futuras alterações do mercado que possam ser previstas de forma razoável. Em especial, ao determinar aquilo que constitui a comparação relevante, pode tomar em consideração a probabilidade de entrada ou saída de empresas, caso a concentração não fosse realizada.”.

111. Como tal, no caso da presente operação, importa atentar na evolução do mercado num contexto de não realização da operação de concentração.
112. De facto, e tal como consta das “*Linhas De Orientação para a Análise Económica de Operações de Concentração Horizontais*” da AdC, presentemente em consulta pública, no “*âmbito de uma operação de concentração em que uma das empresas participantes se encontra em risco de saída iminente do mercado devido à sua situação financeira, o contrafactual por referência ao qual se afere o impacto jusconcorrencial da operação pode não corresponder à situação vigente no mercado. Nestes casos específicos, pode revelar-se mais adequado ter por referência, como contrafactual, um cenário alternativo que leve em consideração a saída da empresa do mercado em análise. Este cenário pode incorporar a aquisição da empresa por um outro concorrente (efetivo ou potencial), a reestruturação dos ativos da empresa e sua alienação, em parte ou na totalidade (dispersa por diversos concorrentes) ou a saída do mercado de todos os ativos da empresa em falência iminente.*”
113. Para avaliar se uma operação de concentração não suscita preocupações jusconcorrenciais pela saída iminente de uma das empresas envolvidas, em resultado da sua situação financeira, por aplicação do argumento da falência iminente torna-se assim premente, na esteira das Linhas de Orientação, a verificação criteriosa de duas condições gerais, nomeadamente que *i) a empresa alegadamente em falência iminente se encontra efetivamente em dificuldades financeiras e que ii) se excluem cenários alternativos com um impacto menos gravoso para a concorrência.*

6.2.1. O Grupo Sá encontra-se efetivamente em dificuldades financeiras

114. Aborda-se, em primeiro lugar, a validade da alegação, efetuada pelas Partes, de que o Grupo Sá se encontra efetivamente em dificuldades financeiras, não podendo fazer face aos seus compromissos financeiros e não havendo qualquer perspetiva credível de reorganização que permita a sua recuperação, na ausência da operação de concentração notificada.
115. Refira-se, antes de mais, que o Grupo Sá está presentemente sujeito a um Processo Especial de Revitalização Empresarial (PER), previsto no artigo 17º-A e seguintes do Código de Insolvência e Recuperação de Empresas (CIRE), a que, segundo o Grupo Sá, se decidiu dar início face à incapacidade do Grupo solver os seus compromissos.
116. Nos termos *supra* referidos, o PER destina-se a permitir ao devedor que se encontre em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, mas ainda suscetível de recuperação, estabelecer negociações com os respetivos credores de modo a concluir com estes um acordo conducente à sua revitalização. É assim um processo negocial, tendente à obtenção de um acordo que conduza à revitalização do

devedor, que decorre, essencialmente, entre o devedor e os seus credores, com intervenção de um Administrador Judicial Provisório nomeado pelo Tribunal.

117. De acordo com a informação submetida pela Notificante, o requerimento para início do PER para o Grupo Sá foi enviado ao Tribunal a 4 de Novembro de 2012, dando conta das contingências negativas que ditaram as dificuldades do Grupo em satisfazer os seus compromissos financeiros, essencialmente à banca e a fornecedores. Estas dificuldades vêm fundamentadas, no âmbito do requerimento para início do PER, por referência aos balanços dos três anos anteriores³⁸.
118. Neste requerimento, o Grupo Sá afirma encontrar-se numa situação económica difícil, não tendo capacidade para cumprir pontualmente as suas obrigações, alegando ainda não conseguir, no contexto económico atual, obter crédito imediato junto dos diversos bancos, para suprir as suas necessidades financeiras³⁹.
119. Ora, não obstante, o Grupo Sá alega, nesse mesmo requerimento, que apesar da situação económica difícil em que se encontra, a requerente é suscetível de recuperação económica e financeira, no contexto de uma aquisição, no âmbito da qual se enquadra a presente operação de concentração.
120. A 7 de Novembro de 2012, foi emitido o despacho inicial do juiz, declarando iniciado o PER, nomeando como Administrador Judicial Provisório o Sr. Dr. Napoleão de Oliveira Duarte, tendo o edital referente a esta nomeação sido emitido pelo Tribunal Judiciário do Funchal a 8 de Novembro.
121. Desde esta data, e segundo informação da Notificante, decorreu o prazo para os credores reclamarem os seus créditos no processo, tendo sido elaborada a lista provisória de credores, à qual foram apresentadas impugnações. Foi submetida à AdC a lista apresentada pelo Administrador Judicial Provisório na sequência das impugnações, que retrata o passivo do Grupo Jorge Sá a atender para efeito de voto do Plano de Revitalização.
122. Estes créditos totalizam um valor de CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa]⁴⁰.
123. Atenta a prorrogação do prazo das negociações (prorrogação de 1 mês aos 2 meses previstos na lei para as negociações), acordado entre o Administrador Judicial Provisório e a devedora, o prazo para apresentação do Plano de Revitalização terminou no dia 14 de Abril de 2013, data em que foi apresentado aos credores para efeitos da sua votação.
124. Este Plano assenta na operação de concentração ora em análise, *i.e.*, no trespasses dos estabelecimentos Sá alvo da presente operação de concentração (de formato Hipermercado), [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/informação interna da empresa]. O Plano prevê [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]⁴¹.
125. Conforme o Plano, o acordo tem subjacente, “ [CONFIDENCIAL – informação estratégica da empresa]”.

³⁸ Conforme resposta da Notificante de 3 de Abril de 2013 a pedido de elementos da AdC.

³⁹ *Idem*.

⁴⁰ De acordo com o Plano de Revitalização Empresarial Jorge Sá, S.A, enviado pelo Grupo Sá à AdC no dia 21 de Abril de 2013 em resposta a pedido de elementos.

⁴¹ De acordo com o Plano de Revitalização Empresarial Jorge Sá, S.A *supra* referido, assim como com as afirmações do Grupo Sá, em resposta de 12 de Abril de 2013 a pedido de elementos da AdC.

126. O Plano de Revitalização do Grupo Sá ilustra [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]. Mais refere o Plano que [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]⁴².
127. Quando questionado pela AdC sobre o enquadramento da presente operação de concentração no âmbito do PER e da sua relevância para o mesmo, o Grupo Sá afirmou ter procurado “*por todos os meios encontrar uma solução mais abrangente seja através da transferência temporária ou definitiva de todos os estabelecimentos, seja através de parcerias como contratos de fornecimento ou outros*”⁴³.
128. No entanto, refere que no “*prazo fixado por lei para a apresentação do Plano Especial de Revitalização não foi possível encontrar outra solução que melhor acautelasse os interesses de todos os diretamente relacionados, os credores, os produtores da Região, os consumidores e a empresa na manutenção dos espaços comerciais construídos para este específico ramo de negócio – a distribuição*”. Mais afirma que “*a única solução concreta que até ao momento possui, é a apresentada pela Modelo Continente que, na falta de outra, se mostra decisiva para a aprovação do Plano*”.
129. Nesta linha, a AdC questionou o Administrador Judicial Provisório sobre a viabilidade da empresa na ausência do PER aprovado (ou num cenário hipotético da sua não aprovação), que assenta na operação de concentração notificada, tendo o Administrador Judicial Provisório afirmado que, na ausência do plano, se passará a um processo de insolvência. O Administrador Judicial Provisório informou também que o trespasse dos estabelecimentos para a Modelo Continente constitui a única proposta concreta que permitiu a viabilização do plano de recuperação entretanto proposto⁴⁴.
130. No que concerne à Notificante, quando questionada sobre a evolução esperada do Grupo Sá na ausência da operação de concentração em análise, nomeadamente se considerava tratar-se de uma situação de falência iminente, afirmou que durante o processo de negociação do contrato de trespasse, o Grupo Sá [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]. Mais afirmou que lhe foi igualmente transmitido que “[CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]”⁴⁵.
131. A Notificante afirma estimar que, “*na ausência da operação de concentração notificada, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]*”.
132. No entender da Notificante, “[CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]”⁴⁶.
133. Na Notificação, alega que, sem margem para dúvidas, os estabelecimentos alvo enfrentam uma situação de [CONFIDENCIAL – informação interna da Notificante], reiterando posteriormente esta afirmação por referência aos encerramentos de lojas entretanto ocorridos. A Notificante afirmou ainda que esta situação de [CONFIDENCIAL – informação interna da Notificante] também se aplica, por consequência, ao Grupo Jorge Sá, atento o facto de as vendas daqueles estabelecimentos representarem cerca de [>50]%, [>50]% e [>50]% das vendas totais do Grupo, em 2010, 2011 e 2012, respetivamente.

⁴² De acordo com o Plano de Revitalização Empresarial Jorge Sá, S.A, *supra* referido.

⁴³ De acordo com as afirmações do Grupo Sá, em resposta de 12 de Abril de 2013 a pedido de elementos da AdC.

⁴⁴ Conforme conferência telefónica com o Administrador Judicial Provisório de 22 de Abril de 2013, documentada em ata.

⁴⁵ Conforme resposta da Notificante de 3 de Abril de 2013, em resposta a pedido de elementos da AdC.

⁴⁶ *Idem*.

134. Em resultado destas dificuldades económicas e financeiras, a Notificante alega que os estabelecimentos-alvo [CONFIDENCIAL – informação interna da Notificante]”.
135. De facto, na Notificação é referido que já haviam sido encerrados 4 dos 9 estabelecimentos-alvo e que pelo menos mais um estabelecimento estava na iminência de ser encerrado (o Hiper Sá da Ribeira Brava). Posteriormente, a Notificante comunicou (a 27 de março de 2013) que este último veio a ser encerrado no dia 1 de março (tendo a Notificante tomado conhecimento deste encerramento após a Notificação), e que após a Notificação foram encerrados os Hiper-Sá de Santa Cruz e de Santana, pelo que à data dessa mesma comunicação apenas dois estabelecimentos-alvo permaneciam abertos ao público, nomeadamente o Hiper Sá de S. Martinho e o Hiper Sá da Camacha⁴⁷.
136. A tabela que se segue lista o estado atual dos estabelecimentos-alvo.

Tabela 8: Estabelecimentos-alvo encerrados e abertos ao público

Estabelecimento	Estado de funcionamento
Hiper Sá S. Martinho	Aberto ao Público
Hiper Sá Sto. António	Encerrado antes de 4 de Março
Hiper Sá Seminário	Encerrado antes de 4 de Março
Hiper Sá Estreito de Câmara de Lobos	Encerrado antes de 4 de Março
Hiper Sá Ribeira Brava	Encerrado a 1 de Março
Hiper Sá Camacha	Aberto ao Público
Hiper Sá Santa Cruz	Encerrado após 4 de Março
Hiper Sá Machico	Encerrado antes de 4 de Março
Hiper Sá Santana	Encerrado após 4 de Março

Fonte: Notificante, em resposta de 3 de abril de 2013 a pedido de elementos da AdC.

137. De entre os estabelecimentos que permanecem abertos ao público, a Notificante afirma que estes “*evidenciam* [CONFIDENCIAL – informação interna da Notificante]”⁴⁸.
138. Em resposta a pedido de elementos, o Grupo Sá informou que o encerramento das lojas nos últimos dois meses foi consequência da decisão da EEM (Empresa de Eletricidade da Madeira) tomada face à impossibilidade do Grupo Sá poder pagar a dívida acumulada e de poder prestar garantias reais que garantam a totalidade da dívida. Mais informa que, em resultado, a EEM tem vindo, gradualmente, a interromper o fornecimento de energia elétrica às lojas, tornando incontornável o seu encerramento.
139. O Grupo Sá documentou estes factos submetendo, à AdC, a correspondência pertinente recebida da EEM. Ademais, estes desenvolvimentos encontram-se também

⁴⁷ Conforme a Notificação e resposta da Notificante de 3 de abril de 2013.

⁴⁸ De acordo com os elementos enviados pela Notificante no dia 27 de março de 2013.

refletidos nas atas das reuniões do Conselho de Administração do Grupo Sá, onde é possível constatar que estas razões tornaram inevitável o encerramento dos estabelecimentos em causa.

140. De facto, a AdC analisou as atas do Conselho de Administração do Grupo Sá ocorridas entre o período temporal compreendido entre o mês de Março de 2012 e o mês de Abril de 2013⁴⁹, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões].
141. Esta evolução negativa das vendas dos estabelecimentos Sá é ilustrada e corroborada com a informação submetida pela Notificante relativa à evolução das vendas ao longo dos últimos 4 anos dos estabelecimentos-alvo, que evidenciava já um “ [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]”, nas palavras da Notificante.

Tabela 9: Venda anuais dos estabelecimentos-alvo de 2009 a 2012 e anualizadas para 2013

Estabelecimento	2009	2010	2011	2012	2013 (Vendas Anualizadas)⁽¹⁾
Hiper São Martinho	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Seminário	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Camacha	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Ribeira Brava	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá St. António	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Est. Câmara de Lobos	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Sta. Cruz	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Santana	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Machico	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fonte: Notificante, em resposta de 3 de abril de 2013 a pedido de elementos da AdC.

Nota (1): Vendas Anualizadas com base nas vendas registadas nos meses de Janeiro e Fevereiro de 2013.

142. De facto, os dados submetidos pela Notificante ilustram o decréscimo evidente das vendas ao longo dos últimos anos, sendo que em 2012 as vendas anuais dos estabelecimentos-alvo representaram apenas [CONFIDENCIAL]% das vendas anuais em 2009. O cenário antecipa-se ainda [CONFIDENCIAL – informação interna da

⁴⁹ Atas submetidas pelo Grupo Sá em resposta a pedido de elementos da AdC.

empresa] em 2013, atentas as estimativas que resultam das vendas anualizados dos estabelecimentos em causa, tendo por base os meses de janeiro e fevereiro de 2013.

143. As tabelas *infra* ilustram as vendas nos meses de Janeiro e Fevereiro em 2012 e 2013, assim como comparam as vendas mensais de 2013 com os meses homólogos do ano anterior e as vendas de fevereiro de 2013 com as do mês anterior.

Tabela 10: Venda nos meses de janeiro e fevereiro de 2012 e 2013

Ano	2012		2013		Estado Atual
	Mês	Janeiro	Fevereiro	Janeiro	
Hiper S. Martinho	[...]	[...]	[...]	[...]	Em funcionamento
Hiper Sá Seminário	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Hiper Sá Camacha	[...]	[...]	[...]	[...]	Em funcionamento
Hiper Sá Ribeira Brava	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Hiper Sá St. António	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Hiper Sá Est. Câmara de Lobos	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Hiper Sá Sta. Cruz	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Hiper Sá Santana	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Hiper Sá Machico	[...]	[...]	[...]	[...]	Encerrado
Total	[...]	[...]	[...]	[...]	

Fonte: Notificante, em resposta de 3 de Abril a pedido de elementos da AdC de 27 de março de 2013.

Tabela 11: Variação das vendas de janeiro e fevereiro 2013, face aos meses homólogos de 2012

Estabelecimento	Jan 2013/Jan 2012	Fev 2013/Fev 2012	Fev 2013/Jan 2013
Hiper São Martinho	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Seminário	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Camacha	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Ribeira Brava	[...]	[...]	[...]

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

Hiper Sá St. António	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Est. Câmara de Lobos	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Sta. Cruz	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Santana	[...]	[...]	[...]
Hiper Sá Machico	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]

Fonte: Notificante, em resposta de 3 de abril a pedido de elementos da AdC.

144. Os valores *supra* ilustram de forma contundente o colapso das vendas dos estabelecimentos-alvo, que em Janeiro e Fevereiro de 2013 não atingiram mais de [0-10%] do volume de vendas desses mesmos estabelecimentos nos meses homólogos de 2012. Acresce que estes valores sobrestimam a atual representatividade dos estabelecimentos-alvo, já que mais uma variedade deles encerrou entretanto.
145. A Notificante informou ainda, na mesma resposta, e no que diz respeito às disponibilidades de *stock*, que a última vez que visitou alguns dos estabelecimentos-alvo (no final de Janeiro), os mesmos se encontravam com a área de vendas muito reduzida e com prateleiras apresentando produtos em cerca de apenas 10-20% da sua capacidade normal, e que os artigos expostos eram quase exclusivamente de sortidos não alimentares e pareciam tratar-se de artigos antigos que não haviam sido previamente escoados.
146. No que concerne a reposição de *stock* e a colocação de produtos nas prateleiras nos estabelecimentos-alvo, as [CONFIDENCIAL – informação interna submetida pelo Grupo Sá/atas de reuniões].
147. A ponderação de todos os elementos recolhidos pela AdC e os factos inquestionáveis que marcam a evolução da situação económica e financeira do Grupo Sá, e que culminaram na requisição, elaboração e aprovação de um PER assente, enquanto pilar fundamental, no negócio subjacente à operação de concentração notificada, permitem constatar as dificuldades económicas e financeiras do Grupo Sá, que se encontra efetivamente em falência iminente.

6.2.2. Da inexistência de um cenário alternativo menos gravoso para a concorrência

148. A aplicação do argumento da falência iminente, e conseqüente quebra do nexo de causalidade entre a deterioração das condições de concorrência e a operação de concentração, requer que sejam afastados cenários alternativos menos gravosos para a concorrência do que a operação de concentração em análise.
149. Tal como *supra* referido, este cenário pode incorporar a aquisição da empresa por um outro concorrente (efetivo ou potencial), a reestruturação dos ativos da empresa e sua alienação, em parte ou na totalidade (dispersa por diversos concorrentes) ou a saída do mercado de todos os ativos da empresa em falência iminente.
150. A este respeito, e conforme consta da Notificação, a Notificante considera que o contrafactual por referência ao qual os efeitos da operação de concentração devem ser apreciados é aquele “em que os estabelecimentos-alvo serão encerrados,

[CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa], levando os seus tradicionais clientes a procurarem abastecer-se nas lojas da concorrência instalada, designadamente nas lojas da Modelo Continente, Pingo Doce e SPAR.”

151. Afirma a Notificante, tal como *supra* referido, que os [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa sobre o mercado].
152. Afirma, ainda, considerar que não existe nenhuma outra possibilidade [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa].
153. Mais afirma que, em resultado, [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa sobre o mercado].
154. Considera ainda que, em resultado, o equipamento de retalho moderno nos vários locais em causa não será capaz de acomodar integralmente, com a qualidade de serviço previamente existente, a procura adicional resultante da saída dos estabelecimentos-alvo, antecipando que “a aquisição de ativos imobiliários e de licenciamento e construção dos mesmos para abrir novas lojas toma sempre vários anos, pelo que, ao menos durante esse período, a situação de excesso de procura sobre a capacidade instalada vai-se manter com a conseqüente tendência de. [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa sobre o mercado]”
155. Ainda de acordo com as afirmações da Notificante, já *supra* referidas, o Grupo Sá foi-lhe transmitindo reiteradamente no decurso das negociações que a [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
156. Em resposta a pedido de elementos, o Grupo Sá afirmou, tal como *supra* citado, que no prazo fixado por lei para a apresentação do PER não foi possível encontrar outra solução que melhor acautelasse os interesses de todos os diretamente relacionados e que a única solução concreta apresentada até à data era, de facto, a da Modelo Continente que, na falta de outra, se mostra decisiva para a aprovação do Plano.
157. Esta informação foi confirmada pelo Administrador Judicial Provisório que, quando questionado pela AdC sobre se tinha tomado conhecimento de alguma proposta concreta, para além da apresentada pela Sonae, afirmou pela inexistência de mais propostas concretas.
158. Informou também o Grupo Sá que procurou por todos os meios encontrar uma solução mais abrangente, seja através da transferência temporária ou definitiva de todos os estabelecimentos, seja através de parcerias como contratos de fornecimento ou outros.
159. Ainda em resposta a pedido de elementos, o Grupo Sá informou ter contactado, para além da Modelo Continente, uma diversidade de empresas, designadamente o Lidl, o Auchan, o Pingo Doce, o Intermarché, o E Leclerc, o Spar, mas que as negociações não tiveram um desfecho positivo [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
160. Ora, da análise das atas de reunião do Conselho de Administração no período temporal *supra* referido, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões]⁵⁰.
161. O Grupo equacionou, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões].
162. As mesmas atas ilustram como, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões].

⁵⁰ Foi ainda possível confirmar que, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].

163. A AdC levou a cabo diligências no sentido de questionar as principais cadeias de retalho a operar no continente para averiguar o seu eventual interesse em adquirir parte ou a totalidade dos estabelecimentos-alvo na operação de concentração em análise⁵¹, ou adquirir ativos associados.
164. Tratando-se de cadeias de retalho instaladas no continente, apresentam-se, à partida, como os potenciais adquirentes mais bem posicionados para os estabelecimentos-alvo em causa. Adicionalmente, foi contactado o SPAR, cadeia de supermercados presente na Região Autónoma da Madeira, por se tratar de um concorrente instalado na região que poderia, eventualmente, ter interesse nos estabelecimentos-alvo para expandir a dimensão da sua presença no mercado.
165. A este respeito, a Notificante considera que, dadas as características próprias do mercado da Ilha da Madeira, [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa quanto ao mercado e operadores].
166. As empresas *supra* referidas no parágrafo 163 foram questionadas pela AdC sobre se teriam interesse na aquisição dos estabelecimentos em causa (seja a totalidade ou apenas alguns desses estabelecimentos, ou ativos envolvidos), para o desenvolvimento/crescimento da sua atividade na Região Autónoma da Madeira. Mais questionou, a AdC, sobre se anteviam efetuar, no futuro próximo, alguma proposta concreta de aquisição para todos ou alguns dos estabelecimentos (ou ativos envolvidos), e que, em caso afirmativo, descrevessem esses mesmos planos e prazos associados.
167. Todas as empresas contactadas declaram a ausência de interesse nos estabelecimentos em causa (seja a totalidade ou apenas alguns desses estabelecimentos, ou ativos envolvidos) e conseqüente ausência de planos para apresentação de propostas concretas ao Grupo Sá.
168. É no entanto de referir que, no decorrer do procedimento, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
169. O Grupo Sá informou que [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
170. [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
171. Mais informou que [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
172. O Grupo Sá documentou estas afirmações [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
173. A AdC questionou o Administrador Judicial Provisório [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]”.
174. O Administrador Judicial Provisório [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
175. Atentos os elementos trazidos ao processo relativos a [CONFIDENCIAL – considerações da AdC com base em informação interna da empresa].

⁵¹ Note-se que, no âmbito das diligências, a AdC não contactou a cadeia de retalho Pingo Doce, uma vez que esta se encontra presente na Região Autónoma da Madeira e que, de acordo com os dados submetidos pela Notificante, a aquisição, por este operador, dos estabelecimentos em causa, não representaria uma alternativa menos gravosa para a concorrência em nenhum dos mercados relevantes definidos para efeitos da apreciação da presente operação de concentração.

176. O Grupo Sá e o Administrador Judicial Provisório foram transmitindo à AdC que, não obstante o passar do tempo, nenhuma proposta estava a ser colocada ao Grupo Sá.
177. Nas atas das reuniões do Conselho de Administração transparece [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões].
178. As diligências envolveram um contacto com [CONFIDENCIAL – diligências AdC junto de eventual terceiro interessado].
179. Adicionalmente, a AdC contactou o Administrador do Grupo Sá, que [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa]⁵².
180. Mais uma vez afirmou [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
181. Perante estes elementos, a AdC considera que foram exploradas as alternativas passíveis de poder conduzir a uma eventual aquisição alternativa à operação de concentração dos estabelecimentos em causa.
182. Os elementos recolhidos apontam para a ausência de planos concretos de apresentação de propostas para aquisição dos estabelecimentos-alvo alternativas à operação de concentração, menos gravosas para a concorrência nos mercados relevantes identificados, apesar dos demonstrados esforços do Grupo Sá nesse sentido.
183. Ainda assim, para que se afastem os cenários alternativos menos gravosos para a concorrência, a aplicação do argumento da falência iminente requer que se afastem os cenários que se prendam com a possibilidade de aquisição dos ativos inerentes ao negócio objeto da presente operação de concentração no contexto de um processo de insolvência do Grupo Sá e com a saída dos ativos dos mercados relevantes.
184. Com efeito, e de acordo com as Linhas de Orientação, mesmo “ *no caso de se concluir que se verificaria a saída dos ativos da empresa, pode ainda considerar-se que não se aplica o argumento da falência iminente por se verificar que, com grande probabilidade, a evolução do mercado traria, face ao cenário associado à operação de concentração, benefícios substanciais para a concorrência no mercado*”.
185. A AdC questionou o Administrador Judicial Provisório sobre o que entende que poderá suceder aos ativos em causa, num cenário hipotético de não aprovação do PER.
186. O Administrador Judicial Provisório afirmou ser sua opinião que, no cenário hipotético de não aprovação do PER, se passaria a um processo de insolvência do Grupo Sá, no âmbito do qual, e caso permanecesse como administrador judicial, solicitaria prazo para apresentar um novo plano de recuperação – Plano de Insolvência.
187. Nesta situação, afirmou existirem fortes probabilidade de alguém retomar os estabelecimentos do Grupo Sá, caso alguém com *know-how* queira tomar conta do negócio, acreditando que para 2 ou 3 lojas há muitos compradores, não afastando, como tal, a existência de eventuais propostas alternativas num contexto de insolvência, sem contudo explicitar se as mesmas incidiam ou não sobre os 9 estabelecimentos-alvo da operação de concentração notificada.
188. Contudo, ainda no que diz respeito à probabilidade de os ativos vendidos num contexto de insolvência continuarem a operar no mercado retalhista de base alimentar, o Administrador Judicial Provisório afirmou considerar que existem incertezas, que não permitem antecipar o futuro, nem garantir que as lojas reabram para o retalho alimentar.

⁵² Conforme ata da conferência telefónica de 26 de abril de 2013.

189. A este respeito referiu que para esta incerteza contribui o contexto de crise económica que neste momento é vivido na Ilha da Madeira. O Administrador Judicial Provisório questionou-se ainda sobre a eventualidade de existir excesso de oferta no mercado, que poderia redundar numa ausência de interesse de operadores de retalho alimentar na região.
190. Atentas estas incertezas, o Administrador Judicial Provisório não afastou, nem considerou improvável, que mesmo existindo potenciais adquirentes para os estabelecimentos em causa, se tratassem de operadores ativos noutros mercados que não o retalho alimentar, o que implicaria a saída dos ativos dos mercados relevantes.
191. Atenta a informação disponível no processo, a AdC considera que, não obstante não se poder excluir, de forma definitiva ou absoluta, a possibilidade de os estabelecimentos ou ativos do Grupo Sá poderem vir a ser adquiridos por terceiros no âmbito de um processo de insolvência, é necessário avaliar os cenários com uma probabilidade significativa de ocorrer (*i.e.*, que não sejam meramente especulativos) no caso da falência do Grupo Sá, para aferir as suas consequências para a concorrência nos mercados relevantes, face ao cenário pós-operação de concentração.
192. De facto, a análise donexo causal entre a operação de concentração e a deterioração das condições de concorrência, para efeitos da avaliação jusconcorrencial da presente operação de concentração, implica uma análise do cenário pós-operação face ao contrafactual da falência do Grupo Sá.
193. Neste contexto, é importante referir e ponderar que 7 dos 9 estabelecimentos-alvo foram já encerrados, atenta a incapacidade do Grupo Sá de os manter em funcionamento. Em resultado, segundo informação da Notificante, os consumidores adaptaram os seus comportamentos, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
194. De acordo com informação constante num relatório interno da Notificante, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].
195. A este respeito, a AdC solicitou à Notificante o envio de informação que permitisse avaliar a evolução das vendas dos seus estabelecimentos, e sua conjugação com os dados referentes aos estabelecimentos Hiper Sá entretanto encerrados, assim como estimativas dos *diversion ratios* de cada um dos estabelecimentos do Grupo Sá, encerrados e em funcionamento, para os estabelecimentos da Notificante e para os restantes estabelecimentos concorrentes nos mercados relevantes identificados.
196. Os *diversion ratios* submetidos pela Notificante resultam de cálculos e estimativas, para 2012 face a 2011, nos quais aplicam às vendas dos estabelecimentos da Notificante uma taxa [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa] para que reflitam o valor das vendas perdidas pelos estabelecimentos-alvo captadas pelos estabelecimentos da Notificante. O mesmo método foi também aplicado para os cálculos referentes aos estabelecimentos do Pingo Doce, sendo que, para estes, a Notificante estima os *diversion ratios* com base num pressuposto de rendimento/m².
197. Tal como resulta da análise dos *diversion ratios* constante dos parágrafos 102 e 103 a Notificante estima que [40-50]% e [60-70]% das vendas perdidas pelos estabelecimentos-alvo no mercado relevante 1+2 foram captadas pela Notificante e pelo Pingo Doce, respetivamente. No que concerne o mercado relevante 3, a Notificante estima que [40-50]% das vendas perdidas pelos estabelecimentos-alvo foram captadas pela Notificante e [50-60]% pelo Pingo Doce.

198. Nestes cálculos a Notificante assumiu que todas as vendas eram captadas pelo Pingo Doce ou pelo Modelo Continente, atenta a reduzida expressão dos outros operadores nos mercados relevantes. Afirma que o principal de entre os operadores mais pequenos é a insígnia SPAR, cuja quota de mercado não ultrapassa os [0-10]%, pelo que [CONFIDENCIAL – segredo de negócio/apreciação interna da empresa sobre o mercado]. A este respeito, é importante referir que os supermercados SPAR são de um formato de menor dimensão que os estabelecimentos-alvo.
199. Ora, a saída dos ativos dos mercados relevantes, que se caracteriza por referência à atual situação em que 7 dos 9 estabelecimentos estão encerrados, e conseqüente dispersão dos clientes pelas lojas concorrentes, não traria um cenário com benefícios relevantes para a concorrência face ao cenário pós operação de concentração⁵³. Note-se que para tal contribui ainda a possibilidade de que, na ausência da operação ou de uma alienação alternativa, as dificuldades económicas e financeiras possam colocar em causa a atividade das restantes 14 lojas de retalho alimentar do Grupo Sá.
200. Note-se que, de acordo com o PER, no âmbito da revitalização do Grupo Sá,⁵⁴ [CONFIDENCIAL]”.
201. Da informação recolhida, considera a AdC que para se estabelecer um nexo de causalidade entre a operação de concentração e a deterioração das condições de concorrência, num contexto da insolvência do Grupo Sá, ter-se-ia que considerar que o contrafactual adequado correspondia a uma situação em que um terceiro adquiriria e reabriria, em parte significativa ou na sua totalidade, os estabelecimentos-alvo para retalho alimentar.
202. Ora, não se colocando o cenário de um operador presente na Madeira os adquirir com vista à expansão (já que, na Madeira, para além da Modelo Continente, está apenas o Pingo Doce, cuja aquisição não representaria um cenário menos gravoso para a concorrência, e o SPAR, que demonstrou falta de interesse nos ativos), tal situação apenas se colocaria no caso da aquisição, por operadores não ativos na Madeira, dos estabelecimentos em causa, com vista a iniciar atividade naquela Região.
203. Atentas as já *supra* mencionadas respostas das cadeias de retalho contactadas, que não demonstraram interesse nos ativos do Grupo, e as tentativas frustradas de alienação (ou outros modelos de negócio alternativos), pelo Grupo Sá dos estabelecimentos em causa, existe uma incerteza substancial de que tal se pudesse vir a verificar num contexto de insolvência, não existindo indícios nesse sentido.
204. Consta, aliás, das atas remetidas pelo Grupo Sá à AdC, [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões]⁵⁵. [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões].
205. Cumpre também notar que a falência/encerramento dos estabelecimentos implica uma interrupção do fornecimento nos mercados relevantes, com prejuízo imediato para os consumidores, e que se arrastará enquanto os estabelecimentos não reabrirem para o retalho alimentar.

⁵³ De acordo com as Linhas de Orientação, tal poderia ser o caso se, por exemplo, existisse uma empresa *maverick* no mercado com capacidade e incentivo para disputar, de forma particularmente competitiva, os clientes da empresa insolvente, clientes esses que passariam a estar, no cenário pós-operação, fidelizados à entidade dela resultante. Esta situação não se verifica no presente caso.

⁵⁴ [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa].

⁵⁵ Conforme Ata [CONFIDENCIAL – informação interna da empresa/atas de reuniões].

206. Na Notificação, e tal como anteriormente referido, é afirmado que o equipamento de retalho moderno nos vários locais em causa não será capaz de acomodar integralmente, com a qualidade de serviço previamente existente, a procura adicional resultante da saída dos estabelecimentos-alvo, antecipando-se que, *“a aquisição de ativos imobiliários e de licenciamento e construção dos mesmos para abrir novas lojas toma sempre vários anos, pelo que, ao menos durante esse período, a situação de excesso de procura sobre a capacidade instalada vai-se manter com a consequente tendência de [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa sobre o mercado].”*
207. Por outro lado, no caso de encerramento definitivo ou prolongado dos estabelecimentos, afirma a Notificante que [CONFIDENCIAL – apreciação interna da empresa].
208. Este encerramento dos estabelecimentos em causa, em particular se prolongado, é suscetível de contribuir para uma desvalorização dos ativos, quer pela dispersão dos seus clientes por lojas de outros concorrentes presentes nos mercados relevantes (e sua eventual fidelização a essas lojas), quer pela deterioração dos ativos em si mesmos, passível de contribuir para reduzir a probabilidade de serem adquiridos e reabertos para retalho alimentar.
209. Atentos todos os considerandos e elementos recolhidos, conclui a AdC que, não obstante face ao contexto de mercado em 2012, a operação de concentração ser suscetível de suscitar preocupações jusconcorrenciais, uma vez considerado o contrafactual adequado para efeitos da apreciação do impacto concorrencial da presente operação, em concreto o associado à falência do Grupo Sá (ou dos estabelecimentos em causa), conclui-se que a operação não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência nos mercados relevantes de distribuição retalhista alimentar.

6.3. Avaliação dos efeitos relacionados com o aprovisionamento

210. Conforme referido *supra*, a distribuição de bens correntes de base alimentar tem, a montante, uma atividade de aprovisionamento, onde atuam as empresas que fornecem os distribuidores de bens correntes de base alimentar.
211. Importa, pois, averiguar em que medida é que, em resultado da Operação, um eventual reforço do poder negocial da MDL (Grupo Sonae), junto do(s) mercado(s) de aprovisionamento, é suscetível de ter um impacto anti-concorrencial sobre o mercado de retalho de base alimentar.
212. Para o efeito, deverá a Autoridade averiguar se da Operação resulta um reforço significativo do poder negocial da MDL (Grupo Sonae), junto dos seus fornecedores e, em caso afirmativo, qual o mecanismo através do qual, um eventual reforço do poder negocial do grupo Sonae, nos mercados de aprovisionamento, é suscetível de se traduzir em efeitos anti-concorrenciais sobre o mercado retalhista de base alimentar⁵⁶.
213. Como a AdC já tem afirmado em anteriores decisões⁵⁷, um eventual reforço significativo do poder negocial do Grupo Sonae, junto dos seus fornecedores, não é,

⁵⁶ A título de exemplo, refira-se que esta foi a abordagem seguida pelo Office of Fair Trading, em *“The competitive effects of buyer groups”*, Janeiro de 2007, disponível em http://www.offt.gov.uk/advice_and_resources/publications/reports/Economic-research/offt863.

⁵⁷ Vide processos 51/2007 – Sonae/Carrefour e Ccent. 1/2008 – Pingo Doce/Plus.

só por si, motivo de preocupações concorrenciais. Aliás, o reforço do poder negocial pode ser benéfico para o consumidor final, nomeadamente naqueles casos em que, fruto de uma pressão competitiva sobre as insígnias da Sonae, as melhores condições obtidas por estas junto dos seus fornecedores são transferidas para o consumidor final sobre a forma de preços mais baixos.

214. O poder negocial de uma qualquer empresa de distribuição alimentar, junto do(s) mercado(s) de aprovisionamento, é suscetível de ser determinado pela dimensão relativa ou quota daquele distribuidor em cada um dos mercado(s) de aprovisionamento em que o mesmo se encontra presente, como comprador.
215. Nesta perspetiva, importará notar que as compras do Hiper Sá representam menos de [0-10]% da dimensão de todos os mercados de aprovisionamento delimitados (*Cfr.* pontos 86 a 89), por referência a 2010, a 2011 e a 2012, pelo que a presente operação apenas reforçará muito marginalmente a dimensão do Grupo Sonae nos vários mercados de aprovisionamento identificados.
216. Nestes termos, a AdC conclui que, da presente operação, não resultam entraves significativos à concorrência, ao nível da distribuição retalhista de base alimentar, relacionados com os mercados de aprovisionamento.

7. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

217. 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 realização da mesma e a ela necessárias.
218. Neste contexto, haverá que analisar nos termos e para os efeitos referidos⁵⁸, a obrigação de [CONFIDENCIAL – teor de cláusula contratual], constante do contrato de trespasse celebrado, nos termos da qual [CONFIDENCIAL – âmbito pessoal, material e territorial], durante o período de [CONFIDENCIAL – âmbito temporal].
219. Em função do âmbito material, pessoal, territorial e temporal da obrigação [CONFIDENCIAL – teor de cláusula contratual], a Notificante considera que a mesma se encontra diretamente relacionada com a operação de concentração, sendo necessária à sua realização, na medida em que permite assegurar a transferência do valor integral dos ativos (transferência de *goodwill* e saber-fazer), permitindo ao trespasário a plena fruição dos estabelecimentos transmitidos.
220. No que respeita, em particular, ao âmbito temporal da obrigação, a Notificante considera que o mesmo se encontra justificado atento [CONFIDENCIAL – teor de cláusula contratual]. A excecionalidade [CONFIDENCIAL – justificação âmbito temporal].
221. A AdC, em face dos argumentos apresentados pela Notificante, considera justificada e parte integrante da decisão, a cláusula de [CONFIDENCIAL – teor de cláusula contratual], no que respeita ao seu âmbito material e pessoal, restringindo, no entanto, o âmbito temporal a [CONFIDENCIAL – prazo] e o âmbito geográfico [CONFIDENCIAL – território], uma vez que considera que não se encontram verificadas as

⁵⁸ *Vide a Comunicação da Comissão sobre as restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração* (2005/C 56/03), J.O. C 56/24, de 5.03.2005 (“Comunicação relativa a Restrições Acessórias”).

circunstâncias excepcionais que permitem validar um prazo superior a [CONFIDENCIAL – prazo], nem tão poucas razões objetivas legítimas que justifiquem o alargamento ao território [CONFIDENCIAL - âmbito geográfico].

8. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

222. 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 contrainteressados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

223. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do n.º 1 do artigo 17.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, 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 retalhista de base alimentar nos formatos hipermercado, supermercado e lojas *discount* nas seguintes dimensões geográficas: (i) às áreas 1 e 2, ou seja, englobando os Concelhos do Funchal (1A), de Câmara de Lobos (1B), da Ribeira Brava (área 2) e freguesias da Camacha e Caniço (1C); (ii) área 3, correspondente aos concelhos de Santa Cruz (exceto freguesias da Camacha e Caniço) e Machico; e (iii) área 4, correspondente ao concelho de Santana.

Lisboa, 2 de maio de 2013

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

Manuel Sebastião
Presidente

Jaime Andrez
Vogal

João Espírito Santo Noronha
Vogal

Índice

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....	2
2. AS PARTES	2
2.1. Empresa Adquirente	2
2.2. Ativos Adquiridos	3
3. NATUREZA DA OPERAÇÃO	3
4. MERCADOS RELEVANTES.....	4
4.1. Mercado do Produto Relevante	4
4.2. Mercado Geográfico Relevante	6
4.2.1. Posição da Notificante	6
4.2.2. Posição da AdC.....	13
4.3. Conclusão	15
5. MERCADOS RELACIONADOS.....	16
6. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL	17
6.1. Estruturas de Oferta dos Mercados Relevantes.....	17
6.2. Da aplicação do argumento da falência iminente.....	21
6.2.1. O Grupo Sá encontra-se efetivamente em dificuldades financeiras.....	22
6.2.2. Da inexistência de um cenário alternativo menos gravoso para a concorrência	28
6.3. Avaliação dos efeitos relacionados com o aprovisionamento	34
7. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS	35
8. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	36
9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO	36

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Volume de negócios consolidado do Grupo Sonae nos anos 2009, 2010 e 2011	2
Tabela 2 – Volume de negócios dos Ativos Hiper Sá nos anos 2010, 2011 e 2012	3
Tabela 3 – Localização geográfica dos Estabelecimento-alvo	7
Tabela 4: Estrutura da oferta no mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas <i>discount</i> nas áreas 1+2 - Concelhos do Funchal (1A), de Câmara de Lobos (1B), da Ribeira Brava (área 2) e freguesias da Camacha e Caniço (1C)	17
Tabela 5: Estrutura da oferta no mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas <i>discount</i> na área 3 - Concelhos de Santa Cruz e Machico	18
Tabela 6: Estrutura da oferta no mercado retalhista de base alimentar nos formatos hipermercados, supermercados e lojas <i>discount</i> na área 4 - Concelho de Santana	18
Tabela 7: <i>Diversión ratios</i> entre os Hiper Sá e os estabelecimentos da Notificante e <i>Diversión ratios</i> entre os Hiper Sá e os estabelecimentos do Pingo Doce	20
Tabela 8: Estabelecimentos-alvo encerrados e abertos ao público	25
Tabela 9: Venda anuais dos estabelecimentos-alvo de 2009 a 2012 e anualizadas para 2013	26
Tabela 10: Venda nos meses de janeiro e fevereiro de 2012 e 2013	27
Tabela 11: Variação das vendas de janeiro e fevereiro 2013, face aos meses homólogos de 2012	27