

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

AC – I – Ccent. 42/2005 – CATELLI / SIG

I – INTRODUÇÃO

1. Em 01 de Julho de 2005, foi notificada à Autoridade da Concorrência, nos termos dos artigos 9.º e 31.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho (também “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração por meio da qual a *CFT, Srl* pretende adquirir o controlo exclusivo, das sociedades *SIG Manzini, S.p.A* e *SIG Comaco S.p.A.*, o qual decorrerá da aquisição da totalidade do respectivo capital social e respectivos direitos de voto (a “Operação”).
2. A notificação apresentada só veio a produzir efeitos em 22 de Julho de 2005, por força da aplicação do n.º 2 do artigo 32.º da Lei 18/2003, de 11 de Junho.
3. Após análise da notificação a Autoridade da Concorrência concluiu que a operação notificada configura uma concentração de empresas na acepção da alínea b) do n.º 1 do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) e c) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação por se encontrarem preenchidas as condições previstas na alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º do mesmo diploma.
4. Foi realizada, nos termos do n.º 1 do artigo 38.º da Lei da Concorrência, audiência prévia da notificante, não constando do processo qualquer contra-interessado, tendo a notificante respondido a 18 de Novembro de 2005.

II – AS PARTES

2.1 Empresa Adquirente

2.1.1 CFT

5. A *CFT, s.r.l.* é uma sociedade de direito italiano de gestão de participações sociais de sociedades activas no fabrico de máquinas de transformação de tomate e fruta que integra o Grupo *Catelli*. Em Portugal o Grupo *Catelli* está activo através da sociedade a *Rossi Catelli, S.p.A.* (doravante *Rossi Catelli*).
6. A *Rossi Catelli* é uma empresa que produz máquinas para a indústria alimentar, designadamente para a transformação de tomate e fruta e seus derivados, não tendo no entanto vendas de máquinas ou linhas de transformação de fruta em Portugal.
7. Em Portugal a *Rossi Catelli* comercializa as máquinas e linhas de transformação de tomate através de um agente denominado Equipa 2, não tendo estabelecimento estável em Portugal, com os produtos vendidos directamente da fábrica, em Itália, aos clientes.
8. Nos termos do n.º 1 do artigo 10.º da Lei da Concorrência, o volume de negócios do Grupo *Catelli*, em Portugal, de 2002 a 2004 são os seguintes:

Quadro 1: Volume de negócios da Catelli, nos anos de 2002, 2003 e 2004

	2002	2003	2004
Portugal	€[<150]M	€[<150]M	€[<150]M
EEE	€[<150]M	€[<150]M	€[<150]M

Fonte: Notificante.

2.2 Empresas Adquiridas

9. As empresas alvo da projectada operação de concentração são a SIG Manzini, S.p.A. (doravante *SIG Manzini*) e SIG Comaco, S.p.A. (doravante “*SIG Comaco*”) – ambas actualmente controladas exclusivamente pela *SIG EuroHolding, S.p.A.*

10. A *SIG Comaco* é uma sociedade do Grupo *SIG* que tem como principal actividade o fabrico de máquinas para o enchimento e fecho em embalagem rígida de óleos vegetais e lubrificante, tendo uma actividade muito residual em Portugal, nomeadamente, nos últimos anos exclusivamente através da prestação de alguns serviços de assistência.

11. A *SIG Manzini* é uma sociedade do Grupo *SIG* que tem como principal actividade a produção de linhas e máquinas para a transformação de tomate e frutas e elaboração de bebidas.

12. Nos termos do n.º 1 do artigo 10.º da Lei da Concorrência, o volume de negócios da *SIG Manzini e SIG Comaco*, em Portugal, de 2002 a 2004 são os seguintes:

Quadro 2: Volume de negócios da *SIG Manzini*, nos anos de 2002, 2003 e 2004

	2002	2003	2004
Portugal	[<2]M	€[<2]M	€[<2]M
EEE	€[<2]M	€[<2]M	€[<150]M

Fonte: Notificante.

Quadro 3: Volume de negócios da *SIG Comaco*, nos anos de 2002, 2003 e 2004

	2002	2003	2004
Portugal	€[<2]M	€[<2]M	€[<2]M
EEE	€[<150]M	€[<150]M	€[<150]M

Fonte: Notificante.

III – NATUREZA DA OPERAÇÃO

3.1 Enquadramento contratual

13. A Operação consiste na aquisição de 100% do capital social da *SIG Manzini* e *SIG Comaco*, pela *CFT. S.r.l* à *SIG Euro Holding* através de um Contrato de Compra de participações sociais entre a *SIG EuroHolding AG & Co. KGaA* e a *Catelli Holding, S.p.A.* Esta última sociedade, entretanto, cedeu a sua posição contratual à sociedade *CFT s.r.l.*
14. Posteriormente, numa reorganização interna dentro do Grupo *Catelli* está prevista a realização de uma fusão entre a *Rossi Catelli*, a *R & C Engineering S.r.l* (que também integra o Grupo *Catelli*), e a *SIG Manzini* e *SIG Comaco*.
15. A operação notificada configura por isso uma concentração de empresas na acepção da alínea b) do n.º 1 do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo.

IV – MERCADO RELEVANTE

4.1 Mercado do Produto Relevante

A. Descrição geral sobre a Indústria de Transformação de Tomate e Fruta

16. O impacto concorrencial da presente operação de concentração será na indústria de produção de máquinas para a transformação de tomate e fruta e seus derivados em polpas, sumos ou concentrados, dado serem estas as actividades principais das empresas participantes, e única área onde existe sobreposição em Portugal.
17. As máquinas referidas no ponto anterior são integradas em linhas de transformação de tomate e de fruta, sendo cada linha constituída por quatro

Versão Pública

secções distintas, a saber (i) Secção de recepção e transporte da matéria prima (tomate ou fruta) para a linha de transformação, (ii) Secção de extracção de sumo (no caso da fruta) ou polpa (no caso do tomate), (iii) Secção de concentração de sumo ou da polpa, e (iv) Secção de esterilização e enchimento asséptico em vasilhame pré-esterilizado.

18. Em cada secção existe um número de máquinas com funções distintas, sendo que um número significativo destas máquinas podem ser integradas tanto em linhas de transformação de tomate como de fruta, por vezes sendo necessárias somente adaptações.
19. Assim, será de realçar, a título exemplificativo, que a Secção (i) de recepção e transporte da matéria prima é muito semelhante quer para as linhas de transformação de tomate como para as linhas de transformação de fruta. Já no que concerne a Secção (ii) de extracção de sumo / polpa, as diferenças existentes relacionam-se com a necessidade de incluir uma máquina adicional para a remoção do caroço no caso das frutas.
20. No que se refere ao custo de investimento nas linhas de transformação de tomate e fruta, será de realçar que a Secção (iii) de concentração e a Secção (iv) de esterilização e enchimento asséptico são as mais importantes, representando aproximadamente [30-50]% e [10-30] %, respectivamente, do custo total de uma linha de transformação de fruta ou tomate.
21. Ora, sendo a Secção (iii) de concentração constituída por uma única máquina, o Evaporador, este equipamento representa aproximadamente [30-50]% do custo total de investimento na linha de transformação (fruta ou tomate), sendo também, segundo a notificante, a máquina mais complexa em termos tecnológicos.
22. A Secção (ii) de extracção representa cerca de [10-30]% do custo total de investimento na linha de transformação.

23. Por sua vez, a Secção (i) de recepção e transporte da matéria-prima apresenta uma complexidade bastante reduzida, representando cerca de [0-10] % do custo total das linhas de transformação de tomate e de fruta.
24. Nesta linha, a Autoridade da Concorrência concluiu, em sede de investigação, que os evaporadores e os sistemas de enchimento constituem as componentes críticas das linhas de transformação de tomate e/ou de fruta.
25. Existem ainda algumas outras características da indústria que deverão ser realçadas, designadamente a utilização intensa das máquinas por períodos muito curtos durante um ano (45 a 50 dias para a campanha do tomate e de 3 a 4 meses para as frutas) e o longo período de longevidade das máquinas que compõem as linhas de transformação de tomate e fruta (que durarão aproximadamente 20 anos, ou até mais¹).

B. Posição da Notificante

26. A notificante considera que, no âmbito da presente operação de concentração, o mercado do produto relevante é o das máquinas e linhas para a transformação de tomate (concentrado, pelado, em pedaços e sumo) e de fruta em puré (à excepção da maquinaria para a produção de sumo de citrinos e de maçã).
27. Neste sentido aponta a notificante para que algumas das máquinas fabricadas pelas empresas participantes possam ser instaladas indistintamente na transformação do tomate ou da fruta em puré bastando para tal pequenas adaptações.
28. Os exemplos fornecidos são do esterilizador e do evaporador que pode ser utilizado indistintamente, bastando apenas alterar o tratamento térmico para o

¹ De acordo com elementos recolhidos junto de clientes transformadores de tomate existem no território nacional, linhas de transformação de tomate em serviço há cerca de 30 anos.

Versão Pública

adequar a cada produto (tomate ou fruta), assim como da linha de enchimento asséptico que pode ser instalada para transformar tomate e fruta, bastando programá-la para cada tipo de produto.

29. Adicionalmente, refere a notificante que os custos de adaptação de uma linha de transformação de fruta para tomate e vice-versa são reduzidos, resumindo-se à formação dos operadores de linha, à introdução de máquinas específicas nas secções na linha de transformação (por exemplo, a introdução de uma secção de descaroçamento na linha de transformação de fruta com caroço) e a pequenos ajustes designadamente nas temperaturas dos evaporadores.
30. Realça ainda que notificante que todos os concorrentes principais da *Rossi Catelli* e da *SIG Manzini*, como a *FMC*, a *Ing Rossi* ou a *FBR Elpo*, também produzem e comercializam linhas e máquinas para a transformação de fruta e tomate.
31. Por último, refere que a notificante que, do lado da procura, os clientes das empresas participantes poderão ser transformadores de fruta e tomate e que é frequente estas empresas, dependendo da disponibilidade de matéria-prima, quantidade e preço, decidirem utilizar as suas instalações para a transformação de tomate e/ou fruta.

C. Posição da Autoridade da Concorrência

Da segmentação entre linhas para a transformação de tomate e linhas para a transformação de fruta

32. No que concerne à eventual segmentação do mercado do produto em (i) máquinas e linhas para a transformação de tomate e (ii) máquinas e linhas para a transformação de fruta, a AdC concorda com a notificante, ao considerar que aqueles dois segmentos fazem parte do mesmo mercado do produto relevante.

Versão Pública

33. De facto, segundo a notificante, a grande maioria das máquinas de cada uma das linhas de transformação de tomate como de fruta² podem ser integradas em qualquer uma das linhas de transformação.
34. Ora, ainda que se notem diferenças entre as linhas de transformação de fruta e de tomate (*e.g.* apenas as linhas de transformação de (alguns tipos de) fruta integram descaroçadores, havendo também diferenças ao nível da secção de recepção³), a AdC concluiu, em sede de investigação, que as empresas participantes na presente operação promovem a maior parte das respectivas máquinas como podendo integrar, tanto as linhas de transformação de fruta como de tomate⁴.
35. Por outro lado, no que concerne à substituibilidade do lado da oferta, a notificante refere que a generalidade das empresas do sector encontram-se activas na produção dos dois tipos de linhas de transformação, o que foi confirmado pela AdC em sede de investigação, pelo que saem reforçadas as razões para que os dois tipos de linhas devam integrar o mesmo mercado do produto.
36. Deverá ser no entanto realçado que, da instrução, resultou que as máquinas de transformação de tomate e de fruta são produtos algo diferenciados, tendo em conta que alguns operadores apresentam mais vendas de máquinas para fruta do que para tomate, e *vice-versa*.
37. Assim, a AdC aceita a posição da notificante, no que concerne à não segmentação do mercado das máquinas e linhas de transformação em função do tipo de

² Excepção aos citrinos que envolvem processos diversos de transformação.

³ Que resultam do facto de o tomate ser transportado para a fábrica em camiões, enquanto que a fruta é transportada em contentores especiais com capacidade para 200 ou 400 kg. Em determinados casos, a fruta pode ser directamente depositada na Secção de extracção de puré, pelo que a linha de transformação de fruta nem sempre integra uma Secção de transporte. Reitera-se, no entanto, que a linha de transporte constitui a parte menos complexa das linhas de transformação de tomate e fruta, representando cerca de [0-10]% do custo total da linha, pelo que esta diferença não tem grandes implicações ao nível da análise concorrencial.

⁴ Ver, por exemplo, informação sobre os produtos obtida no sitio da internet da *Rossi & Catelli* (em www.rossicatelli.com),

Versão Pública

utilização / produto (e.g. tomate ou fruta⁵) a que se destinam, apesar de reconhecer que não são produtos homogêneos.

Da segmentação do mercado por máquinas que constituem as linhas para a transformação de tomate e linhas para a transformação de fruta

38. Em sede de investigação, verificou-se que parte significativa do volume de negócios das empresas participantes resulta da comercialização de máquinas isoladas para integrar em linhas de transformação já instaladas (mercado de substituição de máquinas), o que aliás advém do facto das linhas serem compostas por várias máquinas diferentes, com longevidades distintas.
39. Verificou-se que no caso da *Rossi & Catelli* e da *SIG Manzini*, em Portugal cerca de 17% e 60% dos respectivos volumes de negócios dos últimos quatro anos corresponde à venda de linhas de transformação de fruta e tomate completas⁶.
40. Segundo a notificante, «*os clientes [utilizadores dos equipamentos em análise], com alguma frequência, quando uma máquina que faz parte da linha de produção precisa de ser substituída, não substituem toda a linha de produção, mas apenas a máquina em questão, podendo comprar a máquina a outro construtor que não o da primeira linha*».
41. A notificante afirma que «*as máquinas adquiridas isoladamente a diferentes fornecedores podem ser ligadas umas às outras de forma a obter uma linha de transformação*», não havendo qualquer problema de incompatibilidade entre as máquinas de diferentes fornecedores.
42. A notificante fundamenta a afirmação anterior, exemplificando, entre outros, com o caso da *SIG Manzini* que no ano de 2003 vendeu um “*turbo extractor*” e uma

⁵ Excluindo citrinos e maçã.

⁶ Cálculos da AdC com base na notificante.

Versão Pública

“*aseptic line*” à [CONFIDENCIAL], referindo ainda que «*Esta empresa [CONFIDENCIAL] possui uma linha de transformação de tomate composta por máquinas adquiridas a diferentes fornecedores. O “turbo extrator” foi introduzido nesta linha de transformação, na secção de extracção de sumo já existente e composta por máquinas adquiridas a outros fornecedores ([CONFIDENCIAL])*».

43. A AdC concluiu, no entanto em sede de instrução, que, as empresas que pretendam adquirir uma linha de produção completa, optam muitas vezes por não combinar máquinas de fornecedores distintos, adquirindo, assim, a linha completa junto de um mesmo fornecedor⁷, o que fará com que o poder de mercado das empresas participantes na venda de linhas completas ou em máquinas que compõem estas seja, *grosso modo*, semelhantes.
44. Tendo, no entanto, em conta que a análise concorrencial não seria diferente quer se proceda a uma segmentação entre comercialização de máquinas individuais que integram as linhas de transformação de tomate e/ou fruta e produção e comercialização de linhas completas, não considera a AdC necessário, no presente processo, proceder a esta segmentação.
45. Assim, a AdC considera, que o mercado do produto relevante, no âmbito da presente operação de concentração, é o *mercado da produção e comercialização de máquinas e linhas de transformação de tomate e fruta (com excepção de citrinos)*.

⁷ É uma forma de minimizarem custos de transacção, de reduzirem o risco associado à eventual deficiente interligação entre máquinas de fornecedores distintos, assim como de responsabilizarem o (único) fornecedor pelo adequado funcionamento da linha de transformação.

4.2 Mercado Geográfico Relevante

46. A Autoridade da Concorrência considera que das características do mercado do produto relevante conclui-se que o âmbito geográfico é mais lato do que o território nacional.
47. De facto, a totalidade das linhas e máquinas de transformação de tomate ou fruta, comercializadas no território nacional, são importadas, dado não haver qualquer produção deste tipo de bem no território nacional.
48. Por outro lado, a distribuição destes produtos é efectuada através de agentes que representam os fabricantes em Portugal, que terão, de acordo com os elementos disponibilizados pela notificante, um papel residual, de acompanhamento dos clientes no território nacional, sendo que as negociações de compra são efectuados directamente entre os clientes e as fábricas em Itália, onde se encontram a maioria das empresas fabricantes das máquinas de transformação.
49. Os custos de transporte dos produtos em causa são reduzidos em comparação com o custo total dos produtos. De acordo com informações fornecidas pela notificante o custo de transporte varia entre 2,5% a 5% do custo total de uma linha de transformação de tomate ou fruta, o que será um indicador adicional de estarmos na presença de um mercado geográfico mais lato do que o território nacional.
50. Acresce que uma parte considerável dos utilizadores do produto em causa são empresas integradas em multinacionais, sendo as negociações com os produtores deste tipo de equipamento muitas vezes realizados pela casa-mãe, conforme referido *infra*, o que poderá contribuir para tornar homogêneas as condições de fornecimento do produto num espaço mais amplo do que o território nacional.

51. Resulta dos elementos acima expostos que o mercado geográfico será o mercado da UE ou mesmo, tendo em conta que os países transformadores de tomate e fruta são países mediterrânicos (Itália, Espanha, Grécia, Portugal, Turquia), ser o mercado da UE e dos países mediterrânicos⁸.
52. A notificante, em sede de audiência de interessados, argumentou que o mercado geográfico deverá ser considerado o mundial, não tendo no entanto sustentado empiricamente de forma adequada esta posição, pelo que a AdC mantém a posição adoptada referida no ponto anterior.
53. A AdC, embora considere que o *mercado da produção e comercialização de máquinas e linhas de transformação de tomate e fruta (com excepção dos citrinos)* tem um âmbito geográfico pelo menos UE, ou UE e países mediterrânicos, irá analisar, nos termos da Lei n.º 18/2003, os efeitos da presente operação no território nacional.

4.3 Conclusão

54. Em conclusão, a Autoridade da Concorrência entende, que o mercado relevante, para efeitos da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, no âmbito da presente operação de concentração, é o *mercado geográfico da UE das máquinas e linhas de transformação de tomate e fruta (com excepção dos citrinos)*, analisando-se os efeitos da presente operação no território nacional.

V – ANÁLISE DO MERCADO E AVALIAÇÃO CONCORRENCIAL

5.1. Estrutura da Procura e da Oferta

⁸ Aliás, a indústria transformadora do tomate encontra-se organizada numa associação, a AMITOM (Association Méditerranéenne Internationale de la Tomate Transformée), constituída por associações nacionais representativas dos transformadores de tomate e dos produtores de tomate da bacia mediterrânica.

55. A instrução do presente procedimento revelou que o mercado nacional da comercialização das máquinas e linhas para a transformação de tomate e de fruta encontra-se, actualmente, numa fase que se poderá considerar como de maturidade e, no caso de tomate, até mesmo em fase de declínio.
56. Esta fase é explicada pela maturidade atingida pelas indústrias nacionais de transformação de tomate e de transformação de fruta em polpas e concentrados ou sumos, e que compõem a procura das máquinas e linhas de transformação de tomate e fruta.
57. Em concreto, no que se refere a Portugal, e de acordo com a notificante e informações recolhidas pela AdC, após um forte desenvolvimento da indústria de transformação de tomate nas décadas de 60 e 70, verificou-se na última década uma perda de competitividade de Portugal, ao nível desta indústria.
58. Já no que concerne a indústria de transformação de fruta (excluindo citrinos) em Portugal, esta é caracterizada pela existência de uma só empresa activa ([CONFIDENCIAL]) o que será não apenas em resultado da pouca disponibilidade de fruta para transformação no território nacional, como também em resultado da crescente competitividade de outros países produtores de fruta a nível mundial (*e.g.* China, Grécia, Espanha e Turquia).
59. Refira-se, a este propósito, que, de acordo com informações recolhidos durante a instrução, o sector da transformação de fruta e tomate é constituído, actualmente, por cerca de 10 a 15 *players*, a nível mundial. A indústria nacional de transformação de tomate e fruta tem acompanhado esta tendência global e, nos últimos 10 anos, tem-se assistido à integração de uma grande parte dos *players* nacionais em grandes grupos multinacionais⁹.

⁹ A título de exemplo refira-se que a *Sopragol* passou a integrar a *Círio / Conserve Itália*, e a *Idal* passou a integrar a *Heinz*.

60. A procura de máquinas e linhas de transformação de tomate e de transformação de fruta caracteriza-se por encomendas irregulares¹⁰, com alguns anos a apresentarem aquisições muito reduzidas, conforme se poderá concluir da tabela *infra*.

Quadro 4: Evolução da procura de linhas e máquinas de transformação de tomate e fruta (un. milhões de euros)

2000	2001	2002	2003	2004
[..]	[..]	[..]	[..]	[..]

Fonte: Notificante.

61. A procura de máquinas e linhas de transformação de tomate e de transformação de fruta representou nos últimos 5 anos, em Portugal, um volume agregado de negócios de cerca de €[10-30] milhões, a que corresponde um volume de negócios médio anual de cerca de €[0-10] milhões¹¹. Já no mercado da UE, a procura agregada representou cerca de €[100-500] milhões nos últimos 5 anos, a que corresponde um volume de negócios médio anual de cerca de €[0-100] milhões.
62. Ora, conforme já referido *supra*, as máquinas e linhas de transformação de tomate e/ou fruta apresentam uma longevidade de cerca de 20 a 30 anos¹². Acresce ainda que a campanha do tomate e a campanha da fruta tem uma duração aproximada de 45 a 50 dias por ano e de 3 a 4 meses por ano, respectivamente, pelo que este tipo de equipamento tem uma reduzida utilização ao longo do ano, o que aumenta a respectiva longevidade.
63. Por outro lado, uma linha completa de transformação de fruta ou tomate tem um custo de cerca de €[0-10] milhões, o que representa um valor elevado face à

¹⁰ Uma linha completa de transformação de fruta ou tomate tem um custo igual a cerca de €[0-10] milhões.

¹¹ Houve, no entanto, anos, como os de 2000 e 2001 onde os volumes foram bastante menores, €[0-10] milhões e €[0-10] milhões, respectivamente.

¹² Esta longevidade dependerá da máquina em causa assim como o nível de manutenção anual efectuada. A título de exemplo, a [...] e a [...] ainda mantêm a funcionar linhas de transformação de tomate adquiridas no início da década de 70.

Versão Pública

dimensão total do mercado nacional. Ora, este facto, a que acresce a longevidade deste tipo de equipamento, conforme referido no ponto anterior, contribuem para explicar a volatilidade que caracteriza a procura de mercado.

64. Refira-se ainda que, segundo a notificante, apenas cerca de 20% do volume de negócio em Portugal corresponde à venda de máquinas e linhas de transformação de fruta – o que reflecte a reduzida dimensão do sector de transformação de fruta em Portugal –, sendo o restante afecto às máquinas e linhas de transformação de tomate.
65. Neste contexto, resultou das informações apresentadas pela notificante que existem em Portugal somente 8 empresas que compõem o universo da procura das linhas e máquinas de transformação de tomate e fruta, estando activas um total de 26 linhas de transformação – 25 linhas de transformação de tomate e 1 linha de transformação de fruta.
66. Destas 26 linhas de transformação de tomate e fruta ainda em funcionamento, quase metade (11 linhas) foram adquiridas nos anos 70 e 80, sendo que, nos últimos 5 anos, somente 3 linhas de transformação de tomate e fruta foram vendidas em Portugal – 2 linhas de transformação de tomate (à [...] e à [...]) e uma linha de transformação de fruta (à [...]).
67. Ainda no que concerne a caracterização da procura das máquinas e linhas de transformação de tomate e de fruta, refira-se que uma parte relevante daqueles volumes de negócios correspondem à venda de máquinas isoladas para integrar em linhas de transformação antigas, o que reflecte não apenas a longevidade das linhas de transformação, mas também a fase de maturidade que caracteriza a procura deste tipo de equipamentos.
68. Em síntese, a estrutura da procura de máquinas e linhas de transformação de tomate e transformação de fruta:

- (i) Apresenta uma dimensão média anual, na UE e em Portugal, na ordem dos € [<100] milhões e €[0-10] milhões, respectivamente;
 - (ii) Encontra-se na fase de maturidade, tanto a nível europeu como em Portugal, pelo que a respectiva dimensão tenderá a manter-se ou mesmo a diminuir no caso da indústria de transformação de tomate;
 - (iii) Caracteriza-se por encomendas irregulares e de dimensão elevada, o que se traduz na forte volatilidade do mercado; e
 - (iv) Caracteriza-se pelo facto de parte considerável dos utilizadores de máquinas e linhas de transformação de fruta e de transformação de tomate serem empresas integradas em multinacionais do sector de transformação de tomate e / ou do sector de transformação de fruta.
69. Já no que concerne a estrutura de oferta no mercado nacional de máquinas e linhas de transformação de fruta e tomate, parte considerável do mercado é fornecido por empresas Italianas (*e.g. Rossi & Catelli, Sig Manzini, FBR Elpo*¹³, *Ing. Rossi*), empresas que se encontram localizadas em torno da cidade Italiana de Parma, onde existe um *cluster* na indústria alimentar, e que inclui a produção de máquinas e linhas de transformação de fruta e de tomate.
70. De facto, encontram-se activas no mercado Europeu 14 operadores principais que oferecem máquinas e linhas completas de transformação de tomate e/ou fruta, encontrando-se 12 destes sedeados em Itália¹⁴. Os restantes operadores identificados pela notificante são uma empresa espanhola (*HRS Spiratube*) e uma empresa Chinesa (*Batrim*).

¹³ Será de referir que a *Rossi & Catelli* é, indirectamente, accionista minoritário da FBR Elpo, pese embora não detenha controlo sobre a mesma.

¹⁴ Dados da notificante.

71. Acresce que existe ainda um número significativo de empresas (a notificante identificou 23 empresas) que oferecem uma ou algumas máquinas que podem integrar as linhas de produção de transformação de tomate e/ou fruta¹⁵, ainda que não forneçam linhas completas.

72. As tabelas seguintes apresentam a estrutura de oferta em Portugal e no mercado relevante da UE:

Quadro 5 *Quotas no Mercado Relevante das Máquinas de Transformação de Fruta e de Tomate em Portugal*

	2000	2001	2002	2003	2004	2000 a 2004
Rossi & Catelli	[0-10]	[40-50]%	[60-70]%	[60-70]%	[20-30]%	[50-60]%
SIG Manzini	[0-10]	[0-10]	[0-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%
Rossi & Catelli + SIG Manzini	[0-10]%	[40-50]%	[60-70]%	[70-80]%	[60-70]%	[60-70]%
FMC	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	0%	[0-10]%
FBR Elpo	[60-70]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Ing. Rossi	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Outros	[30-40]%	[30-40]%	[0-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificantes, quotas calculadas com base nos volumes de vendas.

¹⁵ Entre estas estão, por exemplo, a Asepsytem que produz esterilizadores e máquinas de enchimento asséptico, e a Comecal que produz evaporadores.

Quadro 6 *Quotas no Mercado Relevante das Máquinas de Transformação de Fruta e de Tomate na Europa – UE*

	2000	2001	2002	2003	2004	2000 a 2004
Rossi & Catelli	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%
SIG Manzini	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Rossi & Catelli + SIG Manzini	[30-40]%	[25-35]%	[20-30]%	[35-45]%	[50-60]%	[35-45]%
FMC	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Ing. Rossi	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
Astepo	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TMCI + Tecnindustria	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Bertocchi	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
FBR Elpo	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Boema	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Zacmi	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Alberto Bertuzzi	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ITA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Outros	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificantes, quotas calculadas com base nos volumes de vendas.

73. Assim, temos que a *Rossi & Catelli* e a *SIG Manzini* são as duas maiores operadoras tanto no mercado geográfico da UE, como a nível nacional.
74. Tendo sido referido *supra* que o mercado é caracterizado por encomendas irregulares e de grande dimensão, o que se traduz na volatilidade das quotas apresentadas nos Quadros 5 e 6, considera a AdC, no âmbito da presente operação de concentração, dever fazer a análise da estrutura de oferta do mercado relevante, com base nos volumes de negócios observados durante um período de tempo superior a 1 ano.

75. Desta forma, excluem-se, da estrutura de oferta do mercado, eventuais alterações na posição das empresas que não reflectam a importância relativa das mesmas, no médio prazo, mas antes reflectam o surgimento irregular das encomendas¹⁶.

5.2. Níveis de quotas de mercado e de concentração

76. Tendo em conta o descrito *supra*, e os Quadros 5 e 6, conclui-se que a *Rossi & Catelli* e a *SIG Manzini* são as duas maiores empresas do mercado, com quotas no território nacional, de [50-60]% e [10-20]%, respectivamente, e de [20-30]% e [10-20]% no mercado geográfico relevante da UE.

77. Resultará assim da presente operação que a *Rossi & Catelli* terá uma presença significativa em termos de quotas em Portugal, continuando a ser a maior empresa do mercado, mas agora com [60-70]% de quota de mercado.

78. Refira-se, no entanto, que o mercado geográfico relevante corresponde ao território da UE, sendo a quota da *Rossi & Catelli* de apenas [35-45]% neste mercado, no cenário pós-concentração, ainda assim continuando a ser a maior empresa do mercado.

79. Quanto aos níveis de concentração de mercado, o nível de concentração no mercado relevante da UE, medido pelo *IHH*¹⁷ após operação, será de cerca de [<2000], e a respectiva variação resultante da presente operação, medido pelo *Delta*¹⁸, será igual a cerca de [>150].

¹⁶ Também a Comissão Europeia nas Linhas de Orientação relativas à apreciação de concentrações horizontais, publicados no JO C31 de 05/02/2004, paragrafo 15 refere que “*podem ser utilizados dados históricos caso se verifique uma volatilidade das quotas de mercado, por exemplo quando o mercado se caracteriza por encomendas de grandes dimensões e irregulares*”.

¹⁷ *IHH* é o Índice de *Herfindahl-Hirschman*, calculado como a soma dos quadrados das quotas das empresas a operar no mercado relevante, assim traduzindo o grau de concentração nesse mercado, e variando entre 0 e 10000.

¹⁸ Por *Delta* entende-se a diferença entre o valor do *IHH* pós-concentração e o valor do *IHH* pré-concentração.

Versão Pública

80. Resulta destes dados que o mercado relevante se caracteriza por uma estrutura de oferta concentrada, a que acresce um aumento significativo deste nível de concentração em resultado da presente operação.
81. Acresce que após esta operação, que se traduz na junção dos dois maiores operadores do mercado, o segundo concorrente – *Ing. Rossi* em Portugal e *FMC* na UE - terá um volume de negócios cerca de 8 vezes e 3 vezes menor do que a entidade resultante da presente operação, em Portugal e na UE, respectivamente.
82. Refira-se que da instrução resultou que o Grupo *Catelli* detém participações indirectas significativas numa das mais importantes concorrentes – a *FBR Elpo*¹⁹.
83. De acordo com os dados fornecidos pela notificante tal participação não conferirá controlo ao Grupo *Catelli*, sendo, no entanto de realçar a presença de administradores nomeados pelo Grupo *Catelli* no Conselho de Administração da *FBR Elpo*, sendo um destes o presidente deste Conselho de Administração.
84. Foram no entanto aduzidos ao processo, no âmbito da audiência de interessados e por entidades terceiras, elementos no sentido que estas empresas (*Rossi & Catelli* e *FBR Elpo*) actuam em concorrência efectiva, o que aliás se constata ainda dos dados fornecidos pela notificante quanto às fornecedoras que se perfilaram em diversos processos de aquisição deste tipo de equipamentos, em Portugal e Espanha, nos últimos anos²⁰.
85. As quotas apresentadas tanto a nível nacional como a nível da UE indiciam, nos termos da prática constante desta AdC, potenciais preocupações concorrenciais que justificaram diligências de investigação adicionais.

¹⁹ A *FBR Elpo* é detida pela *Sacmi & Catelli, S.p.A.*, holding participada em [CONFIDENCIAL]% pela *Catelli Holding S.p.A.* e em [CONFIDENCIAL]% pela *SACMI Imola*.

²⁰ Estes demonstram que a *FBR Elpo* se apresenta em concorrência com a *Rossi & Catelli* para o fornecimento de linhas ou máquinas de transformação de fruta ou tomate.

86. Destas diligências e dos dados adicionais fornecidos pela notificante em sede de audiência de interessados, concluí-se pela existência de um número importante de factores que afastam a possibilidade desta operação ser susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante no mercado relevante em análise.

Do nível e da evolução dos preços

87. Por forma a aferir do poder de mercado das empresas participantes no momento anterior à operação de concentração em análise, a AdC diligenciou no sentido da obtenção de dados referentes à evolução de preços no mercado relevante.
88. Ora, considerando a notificante que a pouca representatividade do mercado nacional, onde se venderam apenas 3 linhas de transformação de tomate e fruta, nos últimos 5 anos, não permitiria fazer uma análise adequada sobre a evolução de preços, esta forneceu apenas preços referentes ao mercado Espanhol.
89. Dos dados analisados conclui-se que, apesar do aumento significativo dos custos verificados nos últimos anos, nomeadamente o preço do aço²¹, principal componente na produção das máquinas de transformação, os preços praticados pelas empresas participantes mantiveram-se praticamente estáveis (sofrendo um ligeiro decréscimo).
90. Este é um indício da existência de pressão concorrencial neste mercado, ainda que a AdC não o considere suficiente para extrair conclusões sólidas quanto ao efectivo poder de mercado detido pela notificante no mercado relevante, no momento anterior à concentração, e quais as consequências da presente operação.

²¹ Segundo a notificante este aumento situa-se entre os 40 a 80% (dependendo do tipo de aço) nos últimos 4 anos.

5.3. Barreiras à entrada

91. Da instrução resultou, conforme referido *supra*, que o mercado geográfico relevante é pelo menos o território da UE, pelo que não existem barreiras significativas entre os Estados-Membros da UE.
92. Verificou-se, no entanto, que a última entrada no mercado da UE de produtores de linhas completas ocorreu há mais de 7 anos, com a entrada de um dos maiores operadores a nível mundial nesta indústria, a americana FMC Technologies, S.p.a.²².
93. Neste sentido, foram realizadas diligências complementares durante a instrução que permitiram concluir da reduzida presença de barreiras à entrada no mercado relevante da UE.
94. A notificante referiu, por diversas vezes durante a instrução, a importância da fidelização dos clientes a um determinado produtor neste mercado do produto, designadamente referindo-se de forma reiterada à fidelização dos clientes da *Rossi & Catelli* e *SIG Manzini*, o que, a verificar-se, poderia contribuir para reforçar eventuais barreiras à entradas no mercado relevante.
95. No entanto, das informações recolhidas no presente procedimento, assim como em sede de audiência de interessados, considera a AdC que o nível de fidelização dos clientes a determinados fornecedores é relativamente limitado, conforme demonstrado *infra*.
96. A título exemplificativo, refira-se ter a instrução revelado que das 8 empresas transformadores de tomate identificados em Portugal (*vide supra* ponto 65) – todas elas a operar mais do que uma linha – 4 operavam linhas fornecidas por

²² Registaram-se entradas mais recentes de fornecedores de máquinas isoladas, entre as quais a CN Ingenieria y Montaje em Espanha, no ano de 2003.

Versão Pública

diferentes produtores, tendo a notificante fornecido ainda diversos outros exemplos como este para diversos países da UE²³.

97. De facto, concluiu a AdC, da instrução junto dos utilizadores deste tipo de equipamento e das informações prestadas pela notificante, que porquanto será mais frequente a aquisição de máquinas ao mesmo fornecedor da linha completa, tal não estará relacionado com a compatibilidade entre máquinas de produtores distintos.
98. Dos dados analisados resultou que existem exemplos de clientes Portugueses que adquiriram máquinas fundamentais, tais como os evaporadores, a fornecedores diferentes dos que forneceram as respectivas linhas de transformação²⁴.
99. A nível do mercado da UE, a notificante forneceu ainda diversos exemplos de empresas de transformação de tomate ou fruta que operam linhas compostas por máquinas de diversos produtores, nomeadamente em Espanha²⁵.
100. Por outro lado, aferiu-se da existência de inúmeros exemplos de negociações para aquisição de máquinas que levaram à consulta mas à posterior preterição do produtor das máquinas já instaladas em favor de outro produtor, muitas vezes por este ter apresentando preços ligeiramente inferiores²⁶.
101. Assim, considera a AdC, com base nos elementos *supra* fornecidos, que existe compatibilidade entre equipamentos de fornecedores diferentes, por um lado, e que a reduzida fidelização dos clientes a determinados fornecedores, por outro, não constituem barreiras à entrada ou à expansão no mercado relevante.

²³ Nomeadamente em Espanha.

²⁴ A FMC, por exemplo, vendeu um evaporador à [CONFIDENCIAL], em 2003, para esta empresa integrar na respectiva linha de transformação de marca *Rossi & Catelli*.

²⁵ É o caso das empresas [CONFIDENCIAL] (linha fornecida pela SIG Manzini, Rossi & Catelli, FBR-Elpo, entre outras), da [CONFIDENCIAL] (linha fornecida pelas empresas SIG Manzini, HRS e FMC) ou da [CONFIDENCIAL] (linha fornecida pela SIG Manzini e pela HRS, S.L.), entre vários outros exemplos oferecidos pela notificante.

²⁶ Vide ainda pontos 129 e 130.

102. Por outro lado, parecem não existir barreiras tecnológicas significativas já que a instrução revelou a existência de um reduzido número de patentes neste mercado de produto, resultando ainda que as máquinas de transformação de tomate e fruta apresentam um reduzido grau de sofisticação tecnológica.
103. A evidência recolhida durante a instrução permitiu concluir que das vendas realizadas em Portugal nos últimos 5 anos estavam protegidos por patente uma só componente, que integra o esterilizador vendido pela *SIG Manzini*²⁷.
104. Acresce que se concluiu ainda, dos elementos aduzidos pela notificante, que também inovações não protegidas por direitos de propriedade industrial representam, neste mercado, uma reduzida expressão.
105. As poucas inovações mais recentes têm mesmo sido adaptações de outras indústrias relativamente próximas, sendo o exemplo mais recente um evaporador da *Rossi & Catelli* que integra tecnologia desenvolvida na indústria de transformação do leite.
106. Poderá assim classificar-se esta indústria como sendo de reduzida inovação, o que será o reflexo de um mercado onde, nos últimos anos, a investigação e desenvolvimento tem sido, no que se refere às empresas participantes²⁸, mas também, nos termos dos dados obtidos durante a instrução, muito reduzido.
107. Em conclusão, considera a AdC que a presença de barreiras à entrada no mercado relevante em análise é reduzida.

²⁷ Foram vendidos dois destes equipamentos em Portugal sendo de realçar que estes equipamentos representam menos de [0-30]% do custo total de uma Lina.

²⁸ De acordo com elementos fornecidos pelas empresas participantes a *Rossi & Catelli* e a *SIG Manzini* investe entre [CONFIDENCIAL]% a [CONFIDENCIAL]% do seu volume de vendas em investigação & desenvolvimento.

5.4 Dos efeitos da operação de concentração

108. Em primeiro lugar, deverá ser tido em conta que as quotas de mercado apresentadas não reflectem com exactidão o nível de concorrência actual entre as duas empresas *Rossi & Catelli* e *SIG Manzini*, dado estarmos na presença de produtos diferenciados (*vide* ponto 36).
109. Verifica-se que a *Rossi & Catelli* tem uma presença, em termos relativos, muito mais forte na venda de máquinas e linhas para a transformação de tomate, tanto a nível do mercado da UE como até em Portugal, sendo que no caso de Portugal a empresa não tem qualquer presença na venda das máquinas ou linhas de fruta²⁹.
110. Refira-se, aliás, que do volume de negócios da *Rossi & Catelli* a nível do mercado relevante da UE, resulta que só [0-20]% provêm de vendas de máquinas ou linhas de fruta.
111. Por outro lado, o contrário resulta da análise dos volumes de negócios da *SIG Manzini*, onde aproximadamente [20-40]% se refere à venda de máquinas ou linhas de fruta.
112. Existe ainda um outro nível de diferenciação, tanto no que concerne a qualidade das máquinas e linhas de transformação como no que concerne aos respectivos preços, conforme pontos seguintes.
113. Durante a instrução foram recolhidas informações que permitem concluir que a *Rossi & Catelli* apresenta produtos de qualidade superior aos da *SIG Manzini*, o

²⁹ Deve ser ressalvado que em Portugal só existe uma linha de transformação de fruta activa, pelo que o universo é muito limitado. No entanto, durante a instrução resultou que a *Rossi & Catelli* não é tão forte neste tipo de máquinas.

Versão Pública

que se reflecte nos níveis de preços praticados por estas empresas³⁰. De facto, e segundo a notificante, os preços praticados pela *SIG Manzini* são cerca de [0-10]% a [10-20]% mais baixos do que os preços praticados pela *Rossi & Catelli*³¹.

114. A notificante explica este diferencial de preços por considerar que as suas máquinas são as que apresentam maior qualidade técnica e melhor qualidade de serviço de assistência técnica.
115. Esta também é a percepção obtida por esta AdC após a auscultação de diversos clientes de máquinas para a transformação de tomate e fruta, que consideraram a *Rossi & Catelli* como sendo as máquinas de maior fiabilidade e qualidade, a par da *FMC*, sendo a *SIG Manzini* e as restantes marcas consideradas por estes clientes como alternativas mais baratas mas de menor qualidade³².
116. Os dados apresentando pela notificante em sede de audiência demonstra que a generalidade dos clientes que, nos últimos 5 anos, adquiriu equipamento junto da *Rossi & Catelli*, não comprou equipamentos da *SIG Manzini* durante o mesmo período, e vice-versa.
117. Ora, tal fenómeno sustenta o defendido pela notificante em sede de audiência que as participantes na presente operação são consideradas alternativas relativamente afastadas.

Do poder negocial dos compradores

118. Adicionalmente, durante a instrução verificou-se que a generalidade dos clientes das empresas participantes na presente operação têm uma importância individual

³⁰ Esta informação foi confirmada junto de diversos clientes das empresas participantes, nomeadamente da [CONFIDENCIAL], da [CONFIDENCIAL] e da [CONFIDENCIAL].

³¹ O mesmo acontece com a [CONFIDENCIAL], empresa participada indirectamente pela *Rossi & Catelli* e que é [CONFIDENCIAL].

³² Esta informação foi confirmada junto de diversos clientes das empresas participantes, nomeadamente da [CONFIDENCIAL], da [CONFIDENCIAL] e da [CONFIDENCIAL].

na respectiva estrutura de vendas, no território nacional, pelo que considera a AdC que os clientes das empresas produtoras de linhas e máquinas para a transformação de fruta e/ou tomate estão em condições de contrariar o eventual poder de mercado que poderá resultar da presente operação, conforme fundamentado *infra*.

119. As tabelas seguintes caracterizam a estrutura de vendas da *Rossi & Catelli* e da *SIG Manzini*.

Quadro 7 *Peso dos clientes da Rossi & Catelli no respectivo volume de negócios em Portugal*

	2001	2002	2003	2004	2001 a 2004
[CONFIDENCIAL]	[60-70]%	[40-50]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%
[CONFIDENCIAL]	[10-20]%	[0-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
[CONFIDENCIAL]	[0-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-10]%	[10-20]%
[CONFIDENCIAL] ³³	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
[CONFIDENCIAL]	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%
[CONFIDENCIAL]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
[CONFIDENCIAL]	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificantes, quotas calculadas com base nos volumes de vendas.

Quadro 8 *Peso dos clientes da SIG Manzini no respectivo volume de negócios em Portugal*

	2001*	2002	2003	2004	2001 a 2004
[CONFIDENCIAL]	--	[0-20]%	[0-20]%	[80-100]%	[50-70]%
[CONFIDENCIAL]	--	[80-100]%	[80-100]%	[0-20]%	[30-50]%
Total	--	100%	100%	100%	100%

Fonte: Notificante.

³³ Ambas estas sociedades integram o grupo multinacional Parmalat.

*No ano de 2001, a *SIG Manzini* não realizou vendas em Portugal.

120. Ora, a *Rossi & Catelli* tem apenas 7 clientes em Portugal, considerando o período compreendido entre o ano de 2001 e o ano de 2004, representando os 4 maiores clientes da empresa cerca de [60-90]% das respectivas vendas.
121. Já no caso da *SIG Manzini*, esta empresa tem apenas 2 clientes em Portugal, considerando o mesmo período, representando cada um destes cerca de [50-70]% e [30-50]% das vendas da *SIG Manzini*, respectivamente.
122. Reitera-se ainda, conforme referido *supra*, que 4 destas empresas encontram-se integradas em Multinacionais do sector, o que potencia o respectivo poder negocial junto dos fornecedores de equipamento.
123. Considera a AdC que os aspectos referidos nos pontos anteriores, nomeadamente no que se refere à dimensão das empresas, traduz-se em poder negocial dos compradores, nomeadamente nos casos em que estes têm acesso a fontes alternativas de fornecimento.
124. Ademais, concluiu a AdC que estas empresas têm recorrido a fontes alternativas de fornecimento, tanto no que se refere a linhas completas como no que se refere a máquinas isoladas. De facto, e conforme referido *supra*, 5 das 8 empresas que transformam tomate em Portugal têm linhas de fornecedores distintos³⁴. Acresce ainda que 3 daquelas 5 empresas têm linhas de outros fornecedores que não as participantes na presente operação, sendo estas linhas relativamente recentes (da década de 90)³⁵.

³⁴ Todas as empresas que transformam tomate em Portugal têm mais do que uma linha activa.

³⁵ Já no caso [CONFIDENCIAL], que foi fornecida pela *SIG Manzini* em 2004.

Versão Pública

125. O mesmo se aplica às máquinas isoladas que, conforme descrito *supra*, podem ser integradas em linhas de marcas distintas, existindo diversos exemplos desta prática no território nacional e no território da UE.
126. Durante a audiência de interessados a notificante forneceu ainda elementos adicionais referentes ao histórico das vendas também para o mercado Espanhol³⁶, que permitiu reforçar as conclusões apresentadas anteriormente nos pontos 95 a 101 quanto à limitada fidelização de clientes neste mercado e à respectiva capacidade de recurso a fontes alternativas de fornecimento.
127. Destes dados relativo à aquisição de linhas e máquinas de transformação de fruta e de tomate, no mercado Espanhol, reportam um total de 32 clientes, que, no período compreendido entre o ano de 2000 e o ano de 2004, foram responsáveis pela aquisição de 28 linhas completas de transformação de tomate ou fruta, 42 esterilizadores, 43 filtros assépticos e 21 evaporadores.
128. Dos 32 clientes acima referidos, 19 efectuaram compras junto de diferentes fornecedores e os restantes 13 adquiriram tudo ao mesmo produtor de máquinas de transformação de tomate ou fruta. Ora, este facto demonstra que a fidelização dos clientes a um determinado produtor é reduzida.
129. [CONFIDENCIAL].
130. [CONFIDENCIAL].
131. Tal evidência vem não só fundamentar a limitada fidelização dos clientes junto dos fornecedores de linhas e máquinas de transformação de tomate e de fruta, o que potencia a capacidade de recurso, por parte dos clientes, a fontes alternativas

³⁶ De facto, dado o reduzido número de linhas e máquinas de transformação de tomate e de fruta, vendidas em Portugal ao longo dos últimos 5 anos e que o mercado geográfico é pelo menos da UE, considerou a AdC dever considerar também, para estes efeitos, o histórico de vendas no mercado Espanhol.

de fornecimento, como também da existência de alternativas credíveis para os compradores.

132. No cenário pós-operação, continuarão a subsistir um número elevado de concorrentes no mercado geográfico relevante – a AdC identificou 12 operadores principais, excluindo as participantes na presente operação (*vide* ponto 70) – pelo que os compradores continuarão a exercer um poder disciplinador sobre a *Rossi & Catelli* após a operação.
133. Acresce ter a AdC concluído que as participantes na presente operação são alternativas relativamente afastadas (*cfr.* pontos 112 a 117), pelo que se considera que da presente operação não resulta a eliminação de uma fonte alternativa que ponha em causa o poder negocial dos utilizadores de linhas e máquinas de transformação de tomate e de fruta junto dos fornecedores deste tipo de equipamentos.
134. Aos concorrentes actualmente presentes no mercado relevante, há a acrescentar ainda, de acordo com a notificante em sede de audiência, a existência de um número de potenciais concorrentes, ainda não presentes no mercado geográfico relevante, que exercem uma pressão concorrencial efectiva sobre as empresas actualmente presentes no mercado.
135. De facto, das informações recolhidas pela AdC, foi possível verificar da existência de um número de empresas que actualmente actuam fora do mercado geográfico sob análise, mas que estão preparadas para entrar na UE, nomeadamente, empresas como a IMDEC, a Tecnologias Rossi (Argentina), SSP (Índia).
136. Aliás, dado a dimensão de cada transacção neste mercado do produto, os clientes podem, de forma credível, ameaçar recorrer a estas fontes alternativas de fornecimento, ou mesmo promover a entrada destas empresas de equipamentos no mercado geográfico da UE, desta forma potenciando o seu poder negocial.

137. A notificante aduziu ainda informação, durante a audiência de interessados, no sentido que existe um número de empresas activas em mercados próximos que exercem uma pressão concorrencial sobre os fornecedores do produto relevante, referindo-se em particular aos produtores de maquinaria para a transformação de citrinos e de maçã. Considerou a notificante que estas empresas podem, com alguma facilidade readaptar os respectivos equipamentos produzidos às necessidades das empresas transformadoras de tomate e de fruta (não citrinos).
138. Reitera-se ainda, conforme referido no ponto 105 *supra*, que a própria *Rossi & Catelli* desenvolveu recentemente um evaporador que resultou de uma readaptação de maquinaria utilizada na indústria de transformação do leite.
139. Ora, conclui deste modo a AdC, em resultado do que foi explicitado nos pontos anteriores, que os utilizadores de linhas e máquinas de transformação de tomate e de fruta têm acesso a fontes alternativas de fornecimento, situação que não é sensivelmente alterada em resultado da presente operação.
140. A AdC identificou ainda outros factores que potenciam o poder negocial dos utilizadores de linhas e máquinas de transformação de tomate e de fruta face aos respectivos fornecedores de equipamento, nomeadamente o facto de estarmos na presença de bens duradouros, por um lado, assim como o facto da procura ser caracterizada por encomendas pouco frequentes e de grande dimensão.
141. As características do produto referidas no ponto anterior, *i.e.* bens duradouros – conforme referido *supra*, as linhas de transformação de tomate ou fruta têm uma duração média superior a 30 anos –, permitem aos clientes adiar ou antecipar o momento em que substituem as respectivas linhas de transformação, reforçando o respectivo poder negocial.

142. Por outro lado, considera ainda a AdC que o facto da procura ser caracterizada por encomendas pouco frequentes e de grande dimensão, conforme referido *supra*, reforça o poder negocial dos clientes, particularmente quando estamos na presença de fontes alternativas de fornecimento.
143. Por último, refira-se que nenhuma das entidades terceiras (clientes) contactadas manifestou preocupações concorrenciais resultantes da presente operação.

5.5 Conclusão da Avaliação Concorrencial

144. A *Rossi & Catelli* é a maior empresa no mercado relevante com uma quota de cerca de [20-30]%, posição que sairá reforçada da presente operação, passando aquela empresa a deter uma quota de cerca de [35-45]% no mercado relevante, o que poderia dar origem a eventuais preocupações de natureza horizontal.
145. No entanto, a AdC demonstrou a existência de diversos factores que afastam a possibilidade desta operação ser susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante no mercado relevante em análise, nomeadamente (i) o poder negocial dos compradores, e (ii) a ausência de barreiras à entrada no mercado relevante.

V – AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

146. Nos termos do n.º 1 do artigo 38.º da Lei n.º 18/2003 de 11 de Junho, a decisão que põe termo à instrução foi tomada mediante a audiência prévia dos autores da notificação, tendo os comentários desta sido integrados na presente decisão.

VI – CONCLUSÃO

147. Nestes termos, 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 do Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, decide, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, não se opor à realização da presente operação

Versão Pública

de concentração, porquanto da mesma não resulta a criação ou reforço de uma posição dominante susceptível de criar entraves significativos à concorrência efectiva no *mercado nacional das máquinas e linhas de transformação de tomate e fruta (com excepção dos citrinos)*.

Lisboa, de Novembro de 2005

O Conselho da Autoridade da Concorrência

Prof. Doutor Abel Mateus
(Presidente)

Eng. Eduardo Lopes Rodrigues
(Vogal)

Dra. Teresa Moreira
(Vogal)