

**Ccent. 75/2005**

**Farbeira/Farcentro/Cofarbel/Centrobeira**

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

[alínea a) do n.º 1 do artigo 37.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho

24/08/2006

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO**  
**DO CONSELHO DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA**  
**AC – I – CCENT. 75/2005 – Farbeira/Farcentro/Cofarbel/Centrobeira**

**I. INTRODUÇÃO**

1. Em 24 de Novembro 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 (ou “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração, que consiste na fusão por incorporação de três cooperativas anteriormente independentes, a Farcentro – Cooperativa Farmacêutica do Centro de Portugal, CRL, a Cofarbel – Cooperativa Comercialização Beira Litoral, CRL e a Centrobeira – Cooperativa de Serviços à Farmácia, CRL, na Farbeira – Cooperativa de Farmacêuticos do Centro, CRL, empresa incorporante.
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na acepção da alínea a) do n.º 1 do artigo 8.º da Lei da Concorrência e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher a condição enunciada na alínea b) do n.º 1 do artigo 9.º, do mesmo diploma legal.
3. A notificação apresentada só veio a produzir efeitos em 21 de Dezembro de 2005, por força da aplicação do n.º 2 do artigo 32.º, da Lei da Concorrência.
4. Após uma análise da operação de concentração proposta, a Autoridade da Concorrência concluiu pela existência de indícios de que a operação era susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante, da qual poderiam resultar entraves significativos à concorrência em diversas segmentações de mercado (tanto de produto como geográfico), que se afiguravam como possíveis na distribuição grossista de medicamentos.
5. Desse modo, em 05 de Abril de 2006, o Conselho da Autoridade da Concorrência deliberou, nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei da Concorrência, dar início à fase de investigação aprofundada (doravante “Decisão de Passagem a Investigação Aprofundada”).
6. Nessa fase do procedimento, a Autoridade da Concorrência procedeu a diligências de investigação, cujas conclusões se analisam na presente decisão (“Investigação Aprofundada”).

*Dos prazos*

7. Durante o procedimento de controlo da concentração em causa, a Autoridade da Concorrência (“AdC”), efectuou nos termos do n.º 2 do artigo 34.º da Lei da Concorrência, um número de pedidos de informações às notificantes, tendo o prazo previsto no n.º 1 do artigo 34.º do mesmo diploma, sido suspenso, nos termos legais.
8. Nestes termos, a AdC efectuou pedidos de informações às notificantes a (i) 19 de Janeiro de 2006, (ii) 17 de Fevereiro de 2006, e (iii) a 6 de Março de 2006, e em fase de Investigação Aprofundada a (iv) 26 de Julho de 2006.
9. As respostas completas das notificantes, para efeitos do n.º 3 do artigo 34.º da Lei da Concorrência, aos pedidos de elementos da AdC foram, respectivamente recebidos em (i) 16 de Fevereiro de 2006, (ii) 27 de Fevereiro de 2006, e (iii) 20 de Março de 2006, e em fase de Investigação Aprofundada a (iv) 11 de Agosto de 2006.
10. Houve ainda lugar, nos termos do n.º 1 do artigo 38.º da Lei da Concorrência e ainda fase de instrução, a audiência prévia das notificantes, tendo estas sido notificadas no dia 21 de Março de 2006, do projecto de decisão de passagem a investigação aprofundada, tendo as notificantes respondido em 4 de Abril de 2006. Assim, o prazo de 30 dias úteis previsto no n.º 1 do artigo 34.º do mesmo diploma foi suspenso por mais 10 dias úteis.
11. No total, o prazo previsto no n.º 1 do artigo 34.º do mesmo diploma foi suspenso, na fase de instrução, 46 dias úteis. Durante a fase de investigação aprofundada o processo ficou ainda suspenso mais 11 dias úteis.

## II. AS PARTES

### 2.1. Farbeira – Cooperativa de Farmacêuticos do Centro, CRL

12. A Farbeira – Cooperativa de Farmacêuticos do Centro, CRL (doravante “Farbeira”) é uma cooperativa que se dedica à comercialização por grosso de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia.
13. A Farbeira detém a totalidade do capital social da Farmoeste – Distribuidora Farmacêutica do Oeste, Lda (“Farmoeste”), sociedade comercial totalmente detida pela Farbeira, que se

dedica à mesma actividade de comercialização por grosso de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia.

14. A empresa apenas gerou volume de negócios em Portugal, pelo que, nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, os seus volumes de negócios, foram os seguintes:

**Quadro 1: Volume de negócios, da Farbeira, no ano de 2002, 2003 e 2004:**

<i>Milhões de Euros</i>	2002	2003	2004
<b>Portugal</b>	M€[2-150]	M€[2-150]	M€[2-150]

Fonte: Notificantes.

## 2.2. Farcentro – Cooperativa Farmacêutica do Centro de Portugal, CRL

15. A Farcentro – Cooperativa Farmacêutica do Centro de Portugal, CRL (doravante “Farcentro”) é uma cooperativa que se dedica à comercialização por grosso de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia.
16. A empresa apenas gerou volume de negócios em Portugal, pelo que, nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, os seus volumes de negócios, foram os seguintes:

**Quadro 2: Volume de negócios, da Farcentro, no ano de 2002, 2003 e 2004:**

<i>Milhões de Euros</i>	2002	2003	2004
<b>Portugal</b>	M€[2-150]	M€[2-150]	M€[2-150]

Fonte: Notificantes.

## 2.3. Cofarbel – Cooperativa Comercialização Beira Litoral, CRL

17. A Cofarbel – Cooperativa Comercialização Beira Litoral, CRL (doravante Cofarbel) é uma cooperativa que se dedica à comercialização por grosso de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia.
18. A empresa apenas gerou volume de negócios em Portugal, pelo que, nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, os seus volumes de negócios, foram os seguintes:

**Quadro 3: Volume de negócios, da Cofarbel, no ano de 2002, 2003 e 2004:**

<i>Milhões de Euros</i>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Portugal</b>	<b>M€[2-150]</b>	<b>M€[2-150]</b>	<b>M€[2-150]</b>

Fonte: Notificantes.

#### 2.4. Centrobeira – Cooperativa de Serviços à Farmácia, CRL

19. A Centrobeira – Cooperativa de Serviços à Farmácia, CRL (doravante “Centrobeira”) é uma cooperativa que se dedica à prestação de serviços de apoio na área de medicamentos e farmácia, e que tem como únicos clientes a Farbeira, a Farcentro, a Cofarbel e a Farmoeste – empresas aliás suas cooperantes. A estas empresas presta serviços de apoio financeiro, contabilístico, recursos humanos e informáticos.
20. A empresa apenas gerou volume de negócios em Portugal, pelo que, nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, os seus volumes de negócios, foram os seguintes:

**Quadro 4: Volume de negócios, da Centrobeira, no ano de 2002, 2003 e 2004:**

<i>Milhões de Euros</i>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Portugal</b>	<b>M€[&lt; 2]</b>	<b>M€[&lt; 2]</b>	<b>M€[&lt; 2]</b>

Fonte: Notificantes.

### III. NATUREZA DA OPERAÇÃO

21. A operação de concentração projectada consiste na alteração da estrutura de controlo de quatro cooperativas, todas de responsabilidade limitada, mediante a fusão por incorporação, prevista no n.º 3 do artigo 74.º do Código Cooperativo, de três cooperativas anteriormente independentes, a Farcentro, a Cofarbel e a Centrobeira, na Farbeira, empresa incorporante, para a qual se transfere globalmente o património das cooperativas incorporadas, bem como todos os direitos e obrigações a elas respeitantes.

22. Segundo as notificantes, a operação projectada realizar-se-á em duas operações societárias de fusão por incorporação, sucessivas:
- (i) Numa primeira fase, será efectuada a fusão por incorporação da Farcentro na Farbeira, e
  - (ii) Numa segunda fase, será efectuada a fusão por incorporação da Cofarbel e da Centrobeira na empresa resultante da primeira fusão realizada, a qual será também uma cooperativa de responsabilidade limitada.
23. De acordo com as notificantes, as razões pelas quais decidiram realizar a operação de fusão em dois momentos distintos, prendem-se com redução de custos e de operacionalidade, nomeadamente na área informática e financeira.
24. Ora, nos termos da informação disponibilizada pelas notificantes, as transacções são dependentes uma da outra<sup>1</sup>, designadamente, a segunda só se poderá realizar depois de completada a primeira. Considera-se por isso que as duas transacções são uma só operação de concentração, para efeitos da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho.
25. Nos termos da notificação, argumentos de viabilização financeira da Cofarbel e da Farcentro determinam a realização da presente operação de concentração.
26. As transacções notificadas configuram por isso uma operação de concentração de empresas na acepção da alínea a) do n.º1 do artigo 8.º da Lei da Concorrência.
27. A operação projectada preenche o requisito de notificação prévia nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 9.º do mesmo diploma, relativo ao limiar dos 150 milhões de euros do volume de negócios, uma vez que o conjunto das empresas participantes na operação de concentração realizou, em Portugal, no ano de 2004, um volume de negócios superior a 150 milhões de euros, líquidos dos impostos com estes directamente relacionados fusão ( $M\text{€} > 150$ ]), sendo que o volume de negócios realizado individualmente por duas dessas empresas foi superior a  $M\text{€} > 2$ ].

---

<sup>1</sup> Nos termos do “Acordo de Intenção de Concentração”, celebrado entre as empresas participantes na presente operação de concentração, em 7 de Dezembro de 2005.

## IV – MERCADO RELEVANTE

### 4.1 Mercado dos Serviços Relevantes

28. Todas as empresas participantes na fusão projectada são, conforme já referido *supra*, cooperativas que têm como actividade principal a distribuição grossista de produtos farmacêuticos<sup>2</sup> e de produtos de para-farmácia.<sup>3</sup>
29. A AdC tem vindo a considerar, em anteriores decisões no sector<sup>4</sup>, que o mercado de produto é o mercado da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos. Todas estas decisões foram adoptadas em momento anterior à possibilidade legal de venda de MNSRM Não Participados por outro tipo de retalhistas que não os clientes tradicionais das distribuidoras grossistas de medicamentos - sobretudo farmácias – o que será melhor descrito *infra*.
30. As notificantes entendem que as recentes alterações legislativas relativas à distribuição retalhista de MNSRM Não Participados não introduzem a necessidade de segmentar o mercado de produto, em função dos vários tipos de produtos distribuídos, uma vez que todos os operadores presentes no território nacional distribuem todos os produtos farmacêuticos com autorização de comercialização, quer se trate de produtos de consumo livre ou controlado, sujeitos ou não à obrigatoriedade de receita médica.
31. Por outro lado, consideram ainda não fazer sentido segmentar o mercado em função do tipo de cliente, farmácia, estabelecimento de saúde, ou outro intermediário grossista, uma vez que todas as empresas de distribuição de produtos farmacêuticos fornecerão, indistintamente, estes tipos de clientes.
32. Assim, as notificantes consideram o mercado do produto relevante, como o *mercado da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos*.
33. A Autoridade da Concorrência não pode ignorar, no entanto, que desde Setembro de 2005, um número de produtos farmacêuticos passaram a poder ser fornecidos por outras entidades, para além daquelas que estavam até esse momento autorizadas a comercializar a

---

<sup>2</sup> No caso das empresas participantes, estes produtos correspondem, nos termos da notificação apresentada, a cerca de 90% do volume de vendas apresentados.

<sup>3</sup> Excepção feita à Centrobeira que, relembre-se, é uma cooperativa que se dedica à prestação de serviços generalizados, a qual tem como únicos clientes a Farbeira, a Farcentro, a Cofarbel e a Farmoeste, a quem presta serviços de apoio financeiro, contabilístico, recursos humanos e informáticos.

<sup>4</sup> Decisão da AdC no processo Ccent 40/2004 - OCP / Soquifa.

retalho produtos farmacêuticos. Nesse sentido procedeu à avaliação da necessidade de uma eventual delimitação de mercado de produto diferente da proposta pelas notificantes.

34. Com efeito, a distribuição de produtos farmacêuticos inclui toda uma gama de produtos, tanto medicamentos sujeitos a receita médica (adiante “MSRM”) como medicamentos não sujeitos a receita médica (adiante “MNSRM”). Entre estes últimos, afigura-se ainda necessário proceder a uma segmentação, dados os diferentes regimes jurídicos aplicáveis, entre os MNSRM Comparticipados<sup>5</sup> e os Não Comparticipados<sup>6</sup>. Por outro lado, os produtos de para-farmácia incluem, entre outros, produtos de dermocosmética, produtos dietéticos e suplementos alimentares.
35. Tanto os MSRM como os MNSRM Comparticipados são produtos que apenas podem ser comercializados em farmácias ou, alternativamente, em estabelecimentos e serviços de saúde públicos ou privados e instituições de solidariedade social sem fins lucrativos que disponham de serviços médicos e farmacêuticos (cfr. artigo 12.º do Decreto-Lei n.º 135/95, de 9 de Junho)<sup>7</sup>.
36. No entanto, desde a entrada em vigor de nova legislação a 15 de Setembro de 2005, mediante a adopção do Decreto-Lei n.º 134/2005, de 16 de Agosto, diploma que estabelece o regime da venda de medicamentos não sujeitos a receita médica fora das farmácias (doravante “Decreto-Lei n.º 134/2005”), os MNSRM Não Comparticipados são produtos passíveis de comercialização fora das farmácias, em novos locais de venda, em estabelecimentos que serão, para efeitos da presente decisão, designados como “Para-farmácias”. Presentemente, encontram-se autorizadas pelo Instituto Nacional da Farmácia e do Medicamento (doravante “INFARMED”) 161 Para-farmácias.
37. Resulta, pois, que as empresas grossistas de distribuição dos produtos em causa, têm agora como potenciais clientes, desde 15 de Setembro de 2005, também as Para-farmácias.
38. Refira-se ainda que é necessário, para poder prestar serviços de distribuição grossista tanto de MSRM como MNSRM, a obtenção de autorização e a sujeição à fiscalização por parte do INFARMED<sup>8</sup>, sendo que é nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 12.º do Decreto-Lei 135/95 que os distribuidores grossistas podem distribuir os produtos junto de outros estabelecimentos (as Para-farmácias) para além das tradicionais farmácias.

<sup>5</sup> Os MNSRM Comparticipados têm um PVP fixo, permitindo apenas ao utente beneficiar da comparticipação do Estado caso tenham receita médica e desde que sejam vendidos pelas farmácias.

<sup>6</sup> Estes são produtos farmacêuticos que não têm comparticipação do Serviço Nacional de Saúde.

<sup>7</sup> O Decreto-Lei n.º 135/95, de 9 de Junho disciplina o regime jurídico da distribuição por grosso de medicamentos de uso humano no mercado português. Este diploma tem sofrido algumas modificações, sendo a última alteração a introduzida pelo Decreto-Lei n.º 134/2005, de 16 de Agosto.

<sup>8</sup> Nos termos do disposto no artigo 3º e ss. do Decreto-Lei n.º 135/95 e do artigo 38º do Decreto-Lei n.º 184/97.

39. No que concerne a actividade de retalho de MNSRM Não Comparticipados e de produtos de para-farmácia, as Para-farmácias são locais de venda que terão que ser objecto de registo prévio junto do INFARMED, ficando sujeitos à respectiva fiscalização<sup>9</sup>.
40. Decorrente das alterações legislativas descritas, bem como das diferentes características dos serviços prestados, por a procura ser constituída por empresas distintas e o sistema de preços obedecer a regras jurídicas distintas, a Autoridade da Concorrência considerou que estava criado um novo segmento de retalho para a venda de certos produtos farmacêuticos (os MNSRM Não Comparticipados), o qual é um segmento ainda emergente.
41. Deste modo, na fase de instrução, considerou a Autoridade da Concorrência necessário proceder à avaliação se da presente operação resultariam impactos concorrenciais diferenciados nos dois segmentos identificados: (i) *da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos MNSRM e MNSRM Comparticipados*; e (ii) *da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados ou produtos de para-farmácia*.
42. Foi assim entendido necessário empreender, em fase de Investigação Aprofundada uma consulta ao mercado, pelo que foram enviados questionários para um número significativo de operadores grossistas que representam, em conjunto com as notificantes, cerca de 90% do mercado nacional, em termos de volume de negócios. As empresas consultadas foram: OCP, Alliance Unichem, Codifar/União, Coopropar, Botelho & Rodrigues, Cofanor, para além, claro está, das próprias notificantes.
43. Da investigação de mercado resultou que os operadores grossistas estão divididos quanto à necessidade de se proceder à segmentação referida, no sentido de considerar que este segmento seja já um mercado de produto relevante distinto.
44. Os operadores que defendem esta segmentação do mercado, não ofereceram, contudo, fundamentação bastante ou suficiente para sustentar essa segmentação, não apresentando elementos determinantes que possam justificar, no presente processo, e *per se*, uma definição mais estreita do mercado da distribuição grossista de produtos farmacêuticos.
45. Acresce que, estes mesmos operadores, porquanto não excluem a possibilidade de entrada de novos operadores grossistas, em resultado da criação deste novo segmento, devido às alterações legislativas (i.e., para fornecer as Para-farmácias), também não relevam considerar como segura ou mesmo provável esta entrada. Assim, o peso das respostas

---

<sup>9</sup> Nos termos dos artigos 5.º e 7.º do Decreto-Lei n.º 134/2005, diploma já referenciado, bem como nos termos da Portaria n.º 827/2005, de 14 de Setembro, que regulamenta o disposto nos termos do Decreto-Lei n.º 134/2005 relativamente às condições em que se processa a venda de MNSRM, o registo dos locais de venda (as para-farmácias) e os requisitos de instalação e funcionamento desses mesmos locais (doravante “Portaria n.º 827/2005”), a qual será interpretada de acordo com a Circular Informativa n.º 097/CA, de 14 de Setembro de 2005, do INFARMED, no que respeita especificamente ao registo prévio dos novos locais de venda dos MNSRM.

obtidas no sentido da possibilidade da segmentação do mercado de produto deve ser relativizado.

46. No sentido de que não haverá lugar à delimitação de mercados distintos, um dos principais operadores<sup>10</sup> afirmou não existir ainda uma política autónoma para a distribuição dos dois tipos de produtos, considerando o fornecimento das Para-farmácias como uma actividade meramente acessória à actividade de distribuição grossista de medicamentos.
47. Por outro lado, refira-se, quanto à importância das vendas às Para-farmácias por parte dos distribuidores grossistas, que estas representam uma parte muito pouco significativa das vendas totais destes<sup>11</sup>.
48. Para as notificantes, as vendas de MNSRM Não Participados e produtos para-farmacêuticos representavam, em Janeiro de 2006, somente cerca de [10-20]% da totalidade das suas vendas, repartidas do seguinte modo: (i) cerca de [0-10]% de vendas de MNSRM Não Participados, e (ii) cerca de [< 5]% de vendas de produtos para-farmacêuticos.
49. A investigação de mercado realizada permitiu confirmar junto dos restantes grossistas que somente uma percentagem despreciable da facturação destes operadores é referente à distribuição às Para-farmácias<sup>12</sup>.
50. Um indício adicional de este ser um segmento ainda com pouca expressão de vendas é o de o número de MNSRM Não Participados ser ainda relativamente reduzido (de acordo com dados publicamente disponíveis do INFARMED cerca de 1563 MNSRM<sup>13</sup>), embora esteja em constante expansão por parte do INFARMED.
51. Tal permite sustentar que nenhum dos operadores se terá especializado ou terá apostado mais, em termos estratégicos, na distribuição a terceiros não farmácias (em que se incluem as Para-farmácias). Aliás, dos elementos recolhidos resulta que grande parte dos grossistas têm vendas a terceiros semelhantes às notificantes. Os restantes grossistas têm vendas a terceiros ainda menos importantes que as notificantes.

---

<sup>10</sup> [CONFIDENCIAL - informação relativa a segredos de negócio].

<sup>11</sup> De acordo com dados fornecidos pelas notificantes, as vendas deste tipo de produto representavam, em Janeiro de 2006, somente cerca de [10-20]% da totalidade das suas vendas, repartidas do seguinte modo: (i) cerca de [0-10]% de vendas de MNSRM Não Participados, e (ii) cerca de [< 5]% de vendas de produtos para-farmacêuticos.

<sup>12</sup> i.e., que as vendas a terceiros não farmácias será sempre menor que [CONFIDENCIAL] [0-10]% da facturação – acresce que este número poderá estar sobre-estimado uma vez que agrega outros retalhistas, como sejam as Misericórdias, etc.

<sup>13</sup> Vide, o sítio da Internet

[http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LICENCIAMENTO\\_DE\\_ENTIDADES/LOCAIS\\_DE\\_VENDA\\_MNSRM/LISTA\\_DE\\_MNSRM](http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LICENCIAMENTO_DE_ENTIDADES/LOCAIS_DE_VENDA_MNSRM/LISTA_DE_MNSRM)

52. Por estas razões infere-se que as posições concorrenciais das notificantes e apresentadas na Secção V (Avaliação Jus-Concorrencial) *infra*, não seriam sensivelmente alteradas, pelo que no caso *sub-judice* também a avaliação jus-concorrencial não seria diferenciada, caso se considere ou não a distribuição grossista às Para-farmácias como um mercado de produto distinto.
53. Ou seja, das investigações levadas a cabo pela Autoridade da Concorrência, não resultou necessário proceder-se, no âmbito da análise da presente operação de concentração, à segmentação de mercado grossista de distribuição de produtos farmacêuticos.
54. Nestes termos, para efeitos da presente operação considera-se que o mercado do produto relevante, é o *mercado da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia*.

#### 4.2 Mercado Geográfico Relevante

55. Na Decisão adoptada nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei da Concorrência, a Autoridade da Concorrência considerou que o mercado geográfico relevante poderia ser nacional, ou, alternativamente, regional ou mesmo ainda mais estreito, agrupando determinados distritos da Região Centro do país. Naquela fase de instrução foram considerados como possíveis mercados geográficos, a Região Litoral Centro e Região Interior Centro. Cada uma das alternativas consideradas teriam impactos concorrenciais muito diferenciados, sobretudo caso o âmbito geográfico do mercado fosse de índole distrital, pelo que o âmbito geográfico exacto do mercado foi deixado, naquela fase, em aberto.
56. A Investigação Aprofundada confirmou, no entanto, que o mercado não será mais estreito que o regional, ou seja, não se revela adequado efectuar delimitações geográficas mais estreitas de âmbito distrital. Atento a área geográfica de actividade das notificantes a região em apreço é o da Região Centro. Da investigação realizada resulta ainda que poderá, no entanto, o mercado ser ainda mais lato que o regional, ou seja ter âmbito nacional, embora nesse caso as consequências concorrenciais da presente operação seriam necessariamente menores, como se verá.

### *A posição das notificantes*

57. As notificantes consideram, para efeitos de notificação da presente operação de concentração, que existe apenas um mercado do produto relevante, e consideram que o mercado geográfico relevante da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos tem dimensão nacional.
58. As notificantes apoiam-se, sobretudo, no facto de (i) existir forte regulamentação do sector a nível nacional, e (ii) as maiores empresas grossistas do sector terem uma intervenção a nível nacional.
59. As notificantes referem ainda que variam de país para país (iii) os hábitos, e (iv) que os requisitos legais em matéria de embalagem, etiquetagem, doseamento e informação médica, fazem com que o mercado não seria mais lato que o nacional.
60. Avançaram as notificantes, em alternativa, e tendo em conta a sua presença geográfica, com uma definição de mercado geográfico mais estreita (correspondente apenas ao *mercado da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos*, tal como por estas delimitado) a que designaram de “mercado restrito”, o qual corresponderia à “zona centro” e que incluiria os Distritos de Aveiro, Castelo Branco, Coimbra, Guarda, Leiria, Santarém, Viseu e Lisboa que corresponderia à sua “zona de actuação”, num cenário pós-concentração.

### *A posição da Autoridade da Concorrência*

61. De facto, o quadro regulamentar aplicável é nacional. Desde o regime das autorizações para o exercício da actividade (no que respeita à distribuição de MSRM e MNSRM Comparticipados), bem como o registo prévio das Para-farmácias (para a distribuição de MNSRM Não Comparticipados e de para-farmácia), como ainda das margens dos intermediários, dos preços a praticar e as regras de monitorização, através de fiscalização periódica, do cumprimento dos requisitos em termos de armazenagem, *stocks* mínimos entre outras regras legais.
62. Neste sentido, a Autoridade da Concorrência aceita que o mercado geográfico não será mais lato que o nacional.

63. Da investigação de mercado levada a cabo pela Autoridade da Concorrência junto dos operadores grossistas durante a Investigação Aprofundada, resultou que a maioria destes (que representa mais de dois terços do volume de negócios realizado em território nacional) considera que o mercado deve ter âmbito nacional.
64. Não obstante, existem um número de importantes factores que determinam que o mercado geográfico possa ser mais estreito que o mercado nacional, como, aliás, foi defendido por alguns dos operadores grossistas consultados.
65. O primeiro indicador dessa possibilidade é a presença das empresas participantes na presente operação com implantação exclusivamente na Região Centro do país, fornecendo os Distritos de Aveiro, Viseu, Guarda, Leiria, Castelo Branco, Santarém, Coimbra, e desde o final de 2004, e de forma muito residual, também o Distrito de Lisboa.
66. Acresce que, ainda do ponto de vista da oferta, resultou da instrução levada a cabo pela Autoridade, que alguns operadores grossistas só estão activos em certos distritos ou regiões, enquanto que, mesmo para os grossistas que operam a nível nacional, se verificam diferenças de quotas de mercado significativas entre distritos e/ou regiões – o que desde logo sugere estarmos perante condições de concorrência heterogéneas.
67. Por outro lado, do ponto de vista da procura, de acordo com os elementos coligidos durante o procedimento (inclusive das notificantes), a esmagadora maioria dos clientes das empresas grossistas de produtos farmacêuticos (i.e., as farmácias), consideram fundamental a frequência e a rapidez do serviço de distribuição prestado, de forma a terem sempre disponível, no próprio dia, para a venda ao grande público, os produtos em causa.
68. Resultou ainda da investigação realizada que a procura terá, essencialmente, dois ou mesmo três fornecedores grossistas, sendo um considerado o principal fornecedor, que fará as entregas diárias necessárias, um outro para as entregas pontuais de produtos que o primeiro fornecedor não terá em *stock* e ainda um terceiro que funcionará como último recurso para o fornecimento de produtos que nos restantes fornecedores estarão esgotados.
69. Tal significa que o principal fornecedor grossista tem necessariamente de ter armazéns a nível regional como forma de satisfazer as necessidades diárias dos seus clientes. Ou seja, a procura fará primordialmente encomendas junto de operadores que possam efectuar entregas de encomendas várias vezes ao dia.
70. Deste modo, o factor proximidade entre os clientes e o armazém do grossista é um elemento fundamental no sector. Neste sentido, de acordo com a informação fornecida

pelas notificantes, cada uma das empresas participantes dispõe de um único armazém, a Farbeira de um armazém em Coimbra, a Farmoeste de um armazém em Leiria (Caldas da Rainha), a Cofarbel de um armazém também em Coimbra, e a Farcentro de um armazém em Castelo Branco (Covilhã).

### *Dos círculos de distribuição*

71. Na definição do mercado geográfico relevante importa ter presente duas premissas: «*se as empresas em áreas geográficas diferentes constituem efectivamente uma fonte alternativa de abastecimento para os consumidores*» e ainda «*se os clientes das partes transfeririam as suas encomendas para empresas situadas noutra local a curto-prazo e a custos negligenciáveis*»<sup>14</sup>.
72. Quer a prática decisória da AdC<sup>15</sup> quer a prática decisória da Comissão Europeia<sup>16</sup>, no que se refere à definição de mercados geográficos locais do produto relevante, tem sido a de utilizar o conceito de área de influência do “estabelecimento a ser adquirido” e que abrange uma área geográfica definida em função de determinado limite máximo de tempo de deslocação em automóvel do consumidor até ao local do “estabelecimento”, o qual poderá ser adaptado ao caso em análise mediante o critério do raio de abastecimento dentro da qual os grossistas podem fornecer farmácias / Para-farmácias em condições por estas consideradas concorrenciais.
73. Adicionalmente, da prática decisória da AdC e Comissão Europeia, retira-se que os mercados geográficos podem ser ainda definidos em sentido mais lato do que a área local, caso existam várias áreas de sobreposição entre tais áreas de influência, originando assim, “cadeias de substituição” entre elas<sup>17</sup>.
74. A Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante refere que, “*em determinados casos, a existência de cadeias de substituição pode levar a que seja*

<sup>14</sup> Veja-se a Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante (97/C 372/03) publicada no JOCE n.º C 372/5 de 9.12.1997.

<sup>15</sup> Vide, nomeadamente, as Decisões da Autoridade da Concorrência, nos Processos Ccent. N.º 34/2003 – *Gestiretallo / Irmãos Costa Pais*, de 24.09.2003, Ccent. n.º 19/2005 – *Pingo Doce / Imocom*, de 24.05.2005, para. 31 e Ccent. n.º 35/2005 – *Modelo Continente / Pinto Ribeiro Supermercados*, de 16.06.2005, para. 25 e 27, Ccent. n.º 25/2005 – *Controlauto / Iteuve*, de 25.07.2005, para. 62 e seguintes.

<sup>16</sup> Vide, nomeadamente, as Decisões da Comissão Europeia, nos Processos IV/M. 1085 – *Promodes / Catteau*, de 06.02.1998, para. 14, COMP/M. 1221 – *Rewe / Meini*, de 03.02.1999, para 18, COMP/M. 1684 – *Carrefour / Promodes*, de 25.01.2000, para. 24, e COMP/M. 3464 – *Kesko / ICA / JV*, de 15.11.2004, para. 15.

<sup>17</sup> Vide, nomeadamente, as Decisões da Comissão Europeia, nos Processos COMP/M. 1221 – *Rewe / Meini* e COMP/M. 1684 – *Carrefour / Promodes*, *supra* referidas e ainda a Ccent. n.º 25/2005 – *Controlauto / Iteuve*, de 25.07.2005, para. 62 e seguintes.

definido um mercado relevante em que os produtos ou as áreas situadas nos extremos do mercado não são directamente substituíveis”.

75. Mais ainda, da citada prática da AdC, a delimitação de cada área de influência local apenas poderá ser efectuada numa análise casuística, tomando em consideração todos os circunstancialismos específicos de cada local.
76. Ora, das diligências instrutórias realizadas e de acordo com o tratamento de tal informação<sup>18</sup> pela Autoridade da Concorrência, resultou que o raio de acção médio, para a distribuição efectuada a partir dos respectivos armazéns das empresas participantes é de aproximadamente 70km, com as distâncias máximas entre os 120/130 km (Farcentro e Cofarbel) e os 200 km (Farbeira) – o que corresponderá à distância média percorrida pelo distribuidor enquanto primeiro fornecedor (*vide* ponto 68 *supra*).
77. Assim, de acordo com a análise da informação fornecida pelas notificantes, considera a AdC que a Farbeira tem como raio de acção médio os Distritos de Aveiro, Coimbra, Leiria, enquanto terá como raio de acção máximo os Distritos de Braga, Porto, Castelo Branco, Guarda, Lisboa, Santarém e Viseu. Por outro lado, a Farbeira não apresentou, em 2005, vendas no Porto, obtendo vendas negligenciáveis em Braga.
78. No que respeita ao Distrito de Lisboa, só efectua distribuição de produtos desde o final de 2004 e somente através da sua subsidiária Farmoeste. Esta subsidiária da Farbeira tem como raio de acção médio os Distritos de Lisboa, Leiria e Santarém, enquanto terá raio de acção máximo, os Distritos de Évora, Coimbra, Braga e Setúbal. De acordo com os dados da *IMS Health*<sup>19</sup> já referenciados, e para o período de Jan-Out 2005, a Farmoeste teve apenas presença nos Distritos, Leiria, Évora e Santarém e muito residualmente em Braga, Lisboa e Setúbal.
79. Por outro lado, resulta da análise da informação fornecida pelas notificantes, que a Cofarbel terá como raio de acção médio os Distritos de Aveiro, Coimbra, Leiria, e como raio de acção máximo os Distritos do Porto, Guarda, Castelo Branco, Santarém e Viseu. Resulta dos dados da *IMS Health* fornecidos com a notificação, que a Cofarbel teve actividade significativa, durante o período de Jan-Out 2005, nos Distritos de Aveiro, Castelo Branco, Coimbra, Guarda, Leiria, Santarém e Viseu.

---

<sup>18</sup> De acordo com os mapas fornecidos pelas notificantes, em 16 de Fevereiro de 2006, em resposta a pedido de elementos da AdC. De notar que as notificantes aquando de uma resposta anterior (em 30 de Janeiro de 2006) indicavam valores diferentes para cada uma das empresas participantes, indicando nomeadamente, uma distância média variando entre 105 Km para a Farcentro e de 127Km para a Cofarbel, mantendo-se os valores apresentados no que respeita às distâncias máximas.

<sup>19</sup> Empresa que presta serviços de consultoria e *marketing* às empresas do sector farmacêutico. Com base nos dados fornecidos para Jan-Out 2005.

80. Já a Farcentro, de acordo com os dados das notificantes, terá como raio de acção médio, os Distritos de Castelo Branco e Guarda, e como raio de acção máximo ainda os Distritos de Viseu e Coimbra. Resulta dos dados da *IMS Health* fornecidos com a notificação, que a Farcentro teve actividade significativa, durante o período de Jan-Out 2005, nos Distritos da Guarda e Castelo Branco, e muito residualmente em Viseu, não registando, no período em referência, quaisquer vendas em Coimbra.
81. A investigação de mercado realizada junto de operadores grossistas permitiu confirmar que, na maior parte dos casos, o raio de acção médio de cada armazém dos principais operadores grossistas será semelhante aos definidos pelas notificantes. Onde tal não sucede, poderá ser explicado pelo facto de os armazéns em questão estarem localizados em áreas de densidade populacional elevada, caso em que o raio de acção médio será menor.
82. Ora, a pressão concorrencial exercida entre armazéns vizinhos é directamente proporcional à percentagem das farmácias / Para-farmácias que os consideram como substitutos. Estes clientes, ditos “consumidores marginais”, são aqueles que se encontram simultaneamente na área de influência dos armazéns vizinhos, estando, por isso, dispostos a mudar de abastecedor em resposta a eventuais alterações de qualidade de serviço ou preços (nomeadamente através de condições de fornecimento ou descontos – *vide infra*).
83. Resulta da investigação realizada e dos elementos coligidos relativos à localização dos armazéns dos operadores grossistas consultados, e do seu respectivo raio de acção, que estes armazéns apresentam uma sobreposição significativa das respectivas áreas de influência na Região Centro.
84. Tal serve de forte indicação de que estes armazéns, e consequentemente as empresas a que pertencem, sejam considerados, por uma parte significativa dos seus clientes, como sendo substitutos, devendo, como tal, e no âmbito da avaliação da presente operação de concentração, ser incluídos no mesmo mercado geográfico.
85. Resulta pois, do ponto de vista da procura, que os tradicionais clientes retalhistas, e agora também as Para-farmácias, são sobretudo fornecidos por um ou vários grossistas com armazéns locais, no seu distrito ou mesmo em distritos contíguos.
86. Ou seja, retira-se (i) da presença das empresas participantes nos diversos distritos listados nos parágrafos 76 a 80, (ii) dos critérios de serviço exigido pela procura, assim como (iii) dos raios de acção médio dos armazéns áreas de influência, que a área de influência exacta de cada armazém, dos diversos operadores presentes na Região Centro, se sobrepõem de forma significativa. Não se confirmou uma definição mais estreita que a

Região Centro, ou seja a Região Interior Centro ou Região Litoral Centro, e ainda menos uma definição distrital, conforme havia sido aventado como possível na Decisão de Passagem a Investigação Aprofundada.

87. Dos operadores consultados durante a Investigação Aprofundada apenas dois (operadores que representam menos de 20% do volume de negócios realizado no território nacional) consideram possível uma delimitação geográfica de mercado mais estreita (i.e., regional mas não distrital). Estes dois operadores divergem no entanto sobre a inclusão do distrito de Lisboa na Região Centro.
88. Esta discrepância será explicada pelo âmbito de actuação destes operadores grossistas (um está presente no distrito de Lisboa e o outro não). Sendo que a inclusão do Distrito de Lisboa não levaria a qualquer alteração da avaliação jus-concorrencial (*vide* ponto 104), a AdC não considerou necessário encetar investigações suplementares para determinar de forma definitiva se Lisboa deveria ser considerado no mercado geográfico relevante da Região Centro.

#### *Conclusão*

89. De tudo o exposto se retira, ao contrário do que havia sido aventado como possível na Decisão de Passagem a Investigação Aprofundada, que a Região Litoral Centro e Região Interior Centro integram um mercado mais lato, por a investigação de mercado realizada ter demonstrado que estas duas sub-regiões têm condições de concorrência homogéneas, designadamente devido à importância de sobreposição existente entre os círculos de distribuição dos armazéns dos diversos operadores na Região Centro.
90. Por outro lado, para efeitos da presente operação de concentração, pode ser deixado em aberto se o mercado geográfico para os serviços de distribuição grossista de medicamentos e outros produtos de saúde é o da Região Centro ou nacional. Nestas duas alternativas, a conclusão da avaliação jusconcorrencial não será diferenciada, no sentido dela resultarem preocupações concorrenciais.

## V – AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

### 5.1 Enquadramento sectorial

91. Conforme resulta dos pontos 38 e seguintes, *supra*, é necessário, para o exercício da actividade grossista de distribuição de medicamentos de uso humano, a obtenção de autorização concedida pelo INFARMED, tendo o interessado de demonstrar, *inter alia*, que as instalações e equipamentos de que dispõe são adequados e têm capacidade para assegurar uma boa conservação e distribuição dos medicamentos (cfr. Art. 5.º do referido diploma<sup>20</sup>).
92. Trata-se de uma autorização administrativa, que visa assegurar, através da imposição de determinados quesitos referentes às instalações, uma boa conservação e distribuição dos medicamentos, atendendo à sensibilidade dos mesmos.
93. Refira-se ainda que este é um sector marcado pela presença significativa de cooperativas, cujos cooperantes são farmácias e que estão por isso activas *a jusante* no sector de retalho. Nos termos do Código Cooperativo<sup>21</sup>, em conjunto com os Estatutos das empresas participantes, apenas podem ser membros destas cooperativas os farmacêuticos proprietários de farmácias, bem como sociedades de farmacêuticos proprietários de farmácia.
94. Actualmente, existem em todo o território nacional, 2663 Farmácias<sup>22</sup>, enquanto que, desde a entrada em vigor do novo regime jurídico acima referido (pontos 36 e seguintes) que se encontram registados junto do INFARMED 161 locais de venda ao público de MNSRM<sup>23</sup>, autorizados a comercializar um total de 1563 MNSRM<sup>24</sup>, à presente data.
95. Importa ainda recordar que o regime de preços aplicável às distribuidoras grossistas será diferente consoante esteja em causa a distribuição de MNSRM Não Comparticipados e outros produtos para-farmacêuticos, por um lado, e outros produtos farmacêuticos, por outro.

---

<sup>20</sup> Vide ainda Portaria 348/98, de 15 de Junho.

<sup>21</sup> Lei n.º 51/96, de 7 de Setembro, conforme sucessivamente alterada.

<sup>22</sup> Estes dados reportam-se a 2004 – *vide*, estudo “A Situação Concorrencial das Farmácias”, relatório preparado para a Autoridade da Concorrência por uma equipa do Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Universidade Católica Portuguesa.

[http://www.autoridadedaconcorrencia.pt/Aconcorrencia\\_prd.aspx?prd=A000000000004417&Idmenu=](http://www.autoridadedaconcorrencia.pt/Aconcorrencia_prd.aspx?prd=A000000000004417&Idmenu=)

<sup>23</sup> Dados referentes a Junho de 2006. *Vide*, sítio do Infarmed:

[http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/MONITORIZACAO\\_DO\\_MERCADO/OBSERVATORIO/ANALISE\\_MENSAL\\_MERCADO/MNSRM\\_200606.pdf](http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/MONITORIZACAO_DO_MERCADO/OBSERVATORIO/ANALISE_MENSAL_MERCADO/MNSRM_200606.pdf)

96. Estes últimos produtos têm um regime de preços, em que as margens de comercialização dos grossistas estão fixadas (actualmente a margem em causa é de 7,45%)<sup>25</sup>.
97. Por outro lado, nos termos do oferecido pela notificante, os MNSRM Não Comparticipados e para-farmacêuticos não têm margens legalmente fixadas para os grossistas destes produtos, estando os preços liberalizados.

## 5.2 Da estrutura da oferta e efeitos no mercado relevante

98. No que respeita aos serviços de *distribuição por grosso de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia*, encontram-se activas na Região Centro e também a nível nacional, algumas das principais empresas do sector, tanto multinacionais europeias da distribuição farmacêutica, como Cooperativas de Farmácias – como sejam as empresas notificantes.
99. Observou-se ainda, nos últimos anos, uma crescente concentração no mercado da distribuição, decorrente das várias operações de concentração que ocorreram nos últimos anos, entre as quais se destacam a OCP / Soquifa<sup>26</sup> e UDIFAR, CODIFAR, UNIÃO / Alfredo Videira<sup>27</sup>.
100. Em 2004, segundo dados da *IMS Health*, o mercado da distribuição de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia atingiu aproximadamente 700 milhões de euros.
101. Refira-se ainda que, conforme já referido na Secção 4.2 *supra*, das investigações realizadas em fase de Investigação Aprofundada, foi possível concluir que as quotas de mercado para os produtos MSRM e MNSRM Não Comparticipados são, para todos os operadores grossistas bastante semelhantes.

---

<sup>24</sup> Vide, o sítio da Internet

[http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LICENCIAMENTO\\_DE\\_ENTIDADES/LOCAIS\\_DE\\_VENDA\\_MNSRM/LISTA\\_DE\\_MNSRM](http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LICENCIAMENTO_DE_ENTIDADES/LOCAIS_DE_VENDA_MNSRM/LISTA_DE_MNSRM)

<sup>25</sup> Vide, Portaria n.º 29/90, de 13 de Janeiro (conforme sucessivamente alterado), e que estabelece ainda a fórmula utilizada para a fixação da margem de comercialização.

<sup>26</sup> Decisão emitida pela AdC no Processo Ccent 40/2004 - OCP PORTUGAL/SOQUIFA, a 11 de Janeiro de 2005.

<sup>27</sup> Decisão emitida pela AdC a 2003.03.17 no Processo Ccent 07/2003 - UDIFAR, CODIFAR, UNIÃO / Alfredo Videira.

102. Decorre da definição de mercado adoptada - nas suas duas alternativas possíveis (mercado da Região Centro ou mercado nacional) – as seguintes quotas de mercado detidas pelas empresas participantes e seus concorrentes, para os anos de 2003, 2004 e Jan-Out/2005<sup>28</sup>.

*Região Centro*

**Quadro 5: Quotas das empresas distribuidoras de produtos farmacêuticos e produtos de para-farmácia, no mercado relevante da Região Centro, em 2003, 2004 e Jan-Out/2005:**

Empresa	Quota de mercado 2003 (%)	Quota de mercado 2004 (%)	Quota de mercado Jan-Out/2005 (%)
Farbeira <sup>29</sup>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Cofarbel	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Farcentro	[< 5]%	[< 5]%	[< 5]%
<b>Total da Concentração</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>
Grupo OCP <sup>30</sup>	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
<i>Alliance Unichem</i>	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Cofanor	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Cooprofar	[< 5]%	[0-10]%	[0-10]%
UDIFAR <sup>31</sup>	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
OUTRAS	[0-10]%	[10-20]%	[< 5]%
TOTAL	100 %	100 %	100 %

**Fonte:** Notificantes, com base nos dados da *IMS Health*, relativos às vendas das empresas.

<sup>28</sup> As notificantes forneceram, igualmente, estimativas de quotas de mercado de Janeiro a Outubro de 2005, no entanto, para efeitos da presente análise serão utilizadas as estimativas de quotas de mercado para o ano de 2004, uma vez que este ano é contabilizado na sua integralidade e que as estimativas para o ano de 2005 são muito semelhantes.

<sup>29</sup> As quotas de mercado da Farbeira incluem as quotas da Farmoeste, Lda – sociedade controlada a 100% pela Farbeira.

<sup>30</sup> No Grupo OCP estão incluídas as quotas de mercado referentes ao grupo Soquifa, adquirido pela OCP em 2004.

<sup>31</sup> A Udifar inclui as duas cooperativas União de Farmacêuticos Portugueses e a Codifar, assim como para o ano de 2005, a Alfredo Videira – sociedade até esse ano incluído em Outros.

103. Temos assim que, num cenário pré-concentração, em 2005, as cinco principais empresas do sector activas na Região Centro seriam a OCP-Soquifa com uma quota de cerca de [20-30]%, a *Alliance Unichem* com cerca de [20-30]%, a Farbeira com cerca de [10-20]%, a Cofarbel com cerca de [0-10]%, e a Cofanor com cerca de [0-10]%.
104. Segundo estes dados, em resultado da concentração projectada – que ocorre entre a terceira e a quarta maior empresas do sector –, a empresa incorporante Farbeira irá passar a deter uma quota de mercado de cerca de [20-30]%, em 2005. Caso fosse considerado que o distrito de Lisboa estivesse incluído na Região Centro, a quota das notificantes passaria a somente [10-20]%.
105. Contudo, para efeitos de avaliação jus-concorrencial, a presente decisão não irá considerar incluído na Região Centro, o Distrito de Lisboa, uma vez que apenas a Farmoeste está presente nesse distrito e as suas vendas são pouco significativas<sup>32</sup>.
106. Foi apurado durante a instrução, que a Cofarbel fornecia, desde Fevereiro de 2006, serviços de distribuição à Farmatrading – empresa recentemente constituída e que serve como central de compras para o universo Associação Nacional de Farmácias (“ANF”) – associação que tem como associados a vasta maioria (95%) das farmácias nacionais, pelo que, à data da adopção da decisão de passagem a Investigação Aprofundada, não existiam dados que permitissem à Autoridade, aferir qual o impacto que esta teria no poder de mercado da Cofarbel.
107. Em sede de Investigação Aprofundada, resultou que estes serviços prestados pela Cofarbel – directamente, ou através das restantes empresas notificantes, que esta subcontrata – se limitam à armazenagem e logística de medicamentos adquiridos pela Farmatrading junto da indústria farmacêutica, e que tais serviços são marginais, representando menos de [0-5]% do volume de negócios das empresas participantes na presente operação<sup>33</sup>.
108. Deste modo, apesar deste ser um novo canal de distribuição para as empresas participantes, os dados coligidos referentes aos serviços prestados pela Cofarbel à Farmatrading, não permitem considerar que o poder de mercado da Cofarbel, num cenário prospectivo, possa aumentar de forma significativa, em relação às quotas de mercado referidas nos Quadros 5 e 6.

<sup>32</sup> Presença, aliás, muito pouco significativa, já que no Distrito de Lisboa, a Farmoeste deteve uma quota de mercado de apenas [ $< 5$ ]%, em 2005, segundo dados fornecidos pelas notificantes com base em estimativas de quotas de mercado por Distrito, elaboradas pela *IMS Health*, para o período de Janeiro a Outubro de 2005.

<sup>33</sup> Em Junho de 2006, representou somente a distribuição de [...] unidades, ou seja, €[...].

*Território Nacional*

**Tabela 6: Quotas de mercado da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos e de para-farmácia no território nacional**

Distribuição Grossista	2004	2005
Farbeira <sup>34</sup>	[0-10]%	[0-10]%
Cofarbel	[< 5]%	[< 5]%
Farcentro	[< 5]%	[< 5]%
<b>Total da Concentração</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>
Grupo <i>Alliance Unichem</i>	[20-30]%	[20-30]%
Grupo OCP <sup>35</sup>	[10-20]%	[10-20]%
Grupo Botelho & Rodrigues	[0-10]%	[0-10]%
UDIFAR <sup>36</sup>	[20-30]%	[20-30]%
Cooprofar	[0-10]%	[0-10]%
Cofanor	[0-10]%	[0-10]%
Soc Farm Alentejana	[< 5]%	[< 5]%
Outros (2)	[10-20]%	[0-10]%

**Fonte:** Notificantes, com base nos dados da *IMS Health*, relativos às vendas das empresas.

**Nota 1:** Estas quotas de mercado incluem os medicamentos vendidos “*Over The Counter*” (OTC) nos quais se incluem os medicamentos não sujeitos a receita médica (MNSRM).

**Nota 2:** a Rubrica ‘Outros’ inclui venda directa às farmácias.

109. Temos assim que, num cenário pós-concentração, em 2005, a *Alliance Unichem* com cerca de [20-30]%, a OCP-Soquifa com uma quota de cerca de [10-20]%, a Udifar com [20-30]%, representam quase dois terços de todo o volume de negócios no território

<sup>34</sup> As quotas de mercado da Farbeira incluem as quotas da Farmoeste, Lda – sociedade controlada a 100% pela Farbeira.

<sup>35</sup> No Grupo OCP estão incluídas as quotas de mercado referentes ao grupo Soquifa, adquirido pela OCP em 2004.

<sup>36</sup> A Udifar inclui as duas cooperativas União de Farmacêuticos Portugueses e a Codifar, assim como para o ano de 2005, a Alfredo Videira – sociedade até esse ano incluído em Outros.

nacional. As empresas notificantes deteriam somente, no seu conjunto, aproximadamente [0-10]% em 2005.

### 5.3 Efeitos da operação na estrutura concorrencial do mercado relevante

110. O artigo 12.º da Lei da Concorrência dispõe que o objectivo do controlo de concentrações é a determinação dos efeitos sobre a estrutura da concorrência, tendo em conta a necessidade de preservar e desenvolver, no interesse dos consumidores, uma concorrência efectiva no mercado nacional – cfr. n.º 1.
111. No fundo, tudo se reconduz a saber se uma empresa *tem poder de mercado*. Nas orientações da Comissão Europeia para apreciação de concentrações procura definir-se o aumento de poder de mercado como «a capacidade de uma ou mais empresas aumentarem os preços de forma lucrativa, reduzirem a produção, a escolha ou a qualidade dos serviços (...)» – cfr. § 8 das Orientações da Comissão para apreciação de concentrações horizontais da Comissão Europeia<sup>37</sup>.
112. Em 2005 (até Outubro), o grau de concentração no mercado relevante da Região Centro, medido em termos de índice Herfindahl-Hirschman (*IHH*)<sup>38</sup> foi de [1000-2000] pontos<sup>39</sup>. Em resultado da operação projectada, o *IHH* passará para [1000-2000] pontos, com um *delta*<sup>40</sup> de [> 250] pontos. Caso o mercado relevante considerado fosse de âmbito nacional então tanto o *IHH* como o *delta* resultante da presente operação seriam ainda menores.
113. De acordo com a prática da Autoridade da Concorrência, e nos termos dispostos pela Comissão Europeia nas suas Orientações para a apreciação de concentrações horizontais, é pouco provável a identificação de preocupações em termos de concorrência de tipo horizontal numa concentração com um *IHH*, após a concentração, situado entre 1000 e 2000 e com um *delta* inferior a 250, ou numa concentração com um *IHH*, após a concentração, superior a 2000 e com um *delta* inferior a 150<sup>41</sup>.

<sup>37</sup> Orientações para a apreciação das concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas, JOCE, 2004/C 31/03.

<sup>38</sup> *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. A Comissão Europeia aplica frequentemente o Índice *Herfindahl-Hirschmann* (*IHH*) para conhecer o nível de concentração global existente num mercado – neste sentido vão as mais recentes *guidelines* em matéria de apreciação de concentrações nos termos do Regulamento de controlo de concentrações (cfr. Comunicação 2004/C 31/03 publicada no JOCE, de 5.02.2004).

<sup>39</sup> Calculado com base nas quotas do Quadro 5 e na hipótese limite de que “OUTRAS” seria constituída por empresas com quotas de mercado inferiores a [< 5]% cada (a menor quota de mercado identificada no Quadro 5).

<sup>40</sup> Por *delta* entende-se a diferença entre o valor do *IHH* pós-concentração e o valor do *IHH* pré-concentração.

<sup>41</sup> Vide para. 20 das referidas Orientações.

114. No entanto, da Investigação de mercado realizada resultaram elementos que permitiram afastar as eventuais preocupações concorrenciais que haviam sido identificadas na Decisão de Passagem a Investigação Aprofundada, no mercado da Região Centro – e ainda, por maioria de razão, para o âmbito geográfico mais lato (nacional).
115. De facto, como se verifica do Quadro 5 na Região Centro as empresas notificantes têm, em conjunto, cerca de [20-30]% de quota de mercado.
116. Resulta ainda do Quadro 5 em referência que existem dois outros importantes operadores independentes, a OCP-Soquifa e a *Alliance Unichem* - i.e., sem ligações ao retalho farmacêutico -, que podem servir de alternativa credível para a distribuição de medicamentos (MSRM ou MNSRM, a farmácias ou Para-farmácias) e outros produtos de saúde às empresas participantes na Região Centro. Estes dois operadores representam cerca de [40-50]% do mercado da distribuição grossista da Região Centro.
117. Estes dois operadores, OCP-Soquifa e *Alliance Unichem*, ao contrário das notificantes, integram estruturas multinacionais e são dois grossistas que operam em todo o território nacional, sendo mesmo, conforme resulta do Quadro 6, duas das três mais importantes empresas de mercado a nível do território nacional (representando cerca de [40-50]% do volume de negócios).
118. De facto, a Autoridade da Concorrência não desconhece que a ANF adquiriu, através da FarmaIndústria, indirectamente, uma participação social de 49% no capital da *Alliance Unichem*. No entanto, tal é alvo de procedimento oficioso da AdC (Processo Ccent 80/2005 *Alliance Santé* / FarmaIndústria / José de Mello / *Alliance Unichem*), por poder configurar uma operação de concentração não notificada. Ou seja, para efeitos de análise jusconcorrencial da presente operação, parte-se do pressuposto, que a *Alliance Unichem* não é controlada pela ANF, pelo que o impacto jusconcorrencial dessa aquisição apenas será analisado no âmbito desse procedimento e não no presente procedimento.
119. Deste modo, não se confirmou a possibilidade que, da operação, pudesse resultar, no mercado geográfico relevante, a exclusão *ab initio* das novas Para-farmácias, no canal de venda de MNSRM, pois estas mantêm a possibilidade de se abastecer junto de, pelo menos, dois importantes distribuidores grossistas independentes do sector farmacêutico.
120. Por tudo o exposto e considerando o âmbito geográfico do mercado relevante, já amplamente exposto na presente decisão, não se mostrou necessário proceder a mais diligências na Investigação Aprofundada, no sentido de apurar um eventual alinhamento de comportamento entre as cooperativas activas na Região Centro.

121. Com efeito, de um eventual alinhamento entre estas cooperativas, não resultaria um poder de mercado tal, que pudesse ter como efeito ou resultado, a exclusão das Para-farmácias, pelo facto destas não serem cooperantes das referidas cooperativas, uma vez que existem dois importantes operadores independentes se apresentam como alternativas credíveis de fornecimento.
122. A final, os operadores de mercado consultados em fase de Investigação Aprofundada (que conforme já referido no ponto 42) representam cerca de 90% do volume de negócios realizado por distribuidores no território nacional), somente um operador suscitou qualquer reserva à operação de concentração, referindo que “*não exclui[a]*” tal possibilidade. No entanto, este operador não apresentou fundamentação para sustentar tais eventuais preocupações concorrenciais, que não fossem a consideração de as empresas participantes deterem quotas significativamente mais importantes em determinados distritos, opção que, como já explicitado anteriormente, não foi, para efeitos de análise da presente operação, acolhida pela Autoridade.

#### 5.4 Conclusão da Avaliação Jus – Concorrencial

123. Após as diligências adicionais realizadas em fase de Investigação Aprofundada a Autoridade da Concorrência concluiu que o mercado geográfico relevante seria pelo menos o da Região Centro.
124. Deste modo, e tendo em conta, sobretudo, a presença de dois importantes operadores grossistas independentes que integram multinacionais e que estão activos em todo o território nacional, considera-se que da presente operação de concentração não resultará uma criação de posição dominante susceptível de criar entraves significativos para a concorrência efectiva no *mercado relevante da distribuição grossista de produtos farmacêuticos e para-farmacêuticos na Região Centro*.

### VI – AUDIÊNCIA PRÉVIA DOS INTERESSADOS

125. Na sequência dos Avisos publicados em cumprimento do artigo 33.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, não foi recebida qualquer observação de terceiros.

126. Considerando que a presente Decisão é de não-oposição, e dada a ausência de terceiros contra-interessados, foi dispensada nos termos do n.º 2 do artigo 38.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, a audição prévia dos autores da notificação.

## VII – CONCLUSÃO

127. Nestes termos, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do artigo 17.º do respectivos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, decide, e ao abrigo da alínea a) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma, não se opor à operação de concentração, por entender que a operação em causa, face aos elementos recolhidos, não é susceptível de criar/reforçar uma posição dominante da qual possam vir a resultar entraves significativos à concorrência no *mercado relevante da distribuição grossista de produtos farmacêuticos e para-farmacêuticos na Região Centro*.

AdC, 24 de Agosto de 2006

O Conselho da Autoridade da Concorrência

---

Prof. Doutor Abel Mateus

(Presidente)

---

Eng. Eduardo Lopes Rodrigues

(Vogal)

---

Dra. Teresa Moreira

(Vogal)