

Ccent. 21/2009
Alliance Healthcare/Proconfar

Decisão de Não Oposição
da Autoridade da Concorrência

[alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho]

DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA

Processo Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare/Proconfar

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 1 de Junho de 2009, 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 (doravante “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração, que consiste na aquisição, por parte da Alliance Healthcare, S.A. (doravante “Alliance Healthcare”), do controlo exclusivo da Proconfar - Produtos de Consumo Farmacêuticos, S.A. (doravante “Proconfar”), mediante a aquisição de uma participação social correspondente a 51% do capital social da Proconfar.
2. Todavia, a notificação apresentada só veio a produzir efeitos em 23 de Junho de 2009¹, na medida em que a informação constante do Formulário de Notificação de Operações de Concentração se revelou incompleta².
3. 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), do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher as condições enunciadas nas alíneas a) e b) do n.º 1, do artigo 9.º, do mesmo diploma.
4. Na sequência dos Avisos publicados, em cumprimento do artigo 33.º da Lei da Concorrência, foram recebidas Observações da Apifarma – Associação Portuguesa da Indústria Farmacêutica (doravante “Apifarma”), a qual requereu a sua constituição enquanto “Contra-Interessado” no procedimento, tendo-lhe sido reconhecido este estatuto, bem como o direito de acesso e de participação no processo.

¹ Por aplicação do artigo 32.º, n.º 2 da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho.

² Não se encontrava cumprido o disposto no artigo 31.º, n.º 3 da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho.

2. AS PARTES

2.1. Empresa Adquirente

5. A Alliance Healthcare – que adoptava, anteriormente a 1 de Março de 2007, a denominação de Alliance Unichem Farmacêutica, S.A. –, é uma sociedade de direito português, controlada conjuntamente por três empresas, a Alliance UniChem Group, Ltd. (a *Alliance Unichem*), a Farminveste – Investimentos, Participações e Gestão, S.A. (a Farminveste)³ e a José de Mello Participações II SGPS, S.A. (a José de Mello)⁴.
6. A Alliance Healthcare dedica-se, principalmente, ao comércio por grosso de produtos farmacêuticos, em Portugal Continental.
7. A Adquirente opera, ainda, ao nível da prestação de serviços de logística aos produtores farmacêuticos, através da Alloga Portugal, Lda.⁵, assegurando, nomeadamente, o armazenamento inicial do *stock* pós-produção, com vista ao seu subsequente fornecimento a empresas grossistas ou retalhistas de produtos farmacêuticos.
8. A Alliance Healthcare controla, ainda, a Almus, Lda., a qual, segundo a Notificante, tem como objecto a venda, a comercialização, a distribuição, a importação e a representação de medicamentos e produtos afins.
9. No que se refere às empresas-mãe da Alliance Healthcare, a accionista *Alliance Boots* é actualmente uma empresa pertencente ao *Grupo Alliance Boots Limited*, grupo que sucedeu à fusão entre os grupos *Alliance Unichem Plc* e *Boots Group PLC*, realizada a 31 de Julho de 2006⁶.
10. A *Alliance Boots* actua no mercado da distribuição grossista de drogaria, perfumaria, produtos químicos e farmacêuticos, bem como no mercado da distribuição retalhista de produtos farmacêuticos, em vários países europeus, detendo a marca de medicamentos genéricos *Almus*.
11. Já a Farminveste é uma empresa controlada pela Associação Nacional de Farmácias (ANF), uma estrutura associativa que agrega farmácias, empresas que se encontram activas no mercado da distribuição retalhista de medicamentos e outros produtos de cuidado de saúde ao público⁷. A ANF

³ Anteriormente designada Farminústria – Investimentos, Participações e Gestão, S.A., tendo posteriormente alterado a sua designação para Farminveste.

⁴ Cfr. Decisão da AdC de 31 de Janeiro de 2007 na Ccent. 80/2005 – Alliance Santé / Farminústria / J. Mello / Alliance Unichem Farmacêutica.

⁵ Cfr. Decisão da AdC de 12 de Novembro de 2007 na Ccent. 61/2007 - Alliance Healthcare/Alloga Portugal.

⁶ A operação em causa foi apreciada pelas autoridades do Reino Unido (Office Fair Trading), no seguimento da aceite do pedido de remessa, aceite pela Comissão Europeia (COMP/M. 3990 – *Boots/Alliance Unichem*, de 30 de Novembro de 2005).

⁷ De referir que a Autoridade da Concorrência teve já a oportunidade de analisar as ligações entre a ANF e as suas associadas farmácias, num outro procedimento envolvendo a actual adquirente, a Ccent n.º 80/2005, cit. *supra*, parágrafos 223 a 243, tendo

presta vários serviços às suas associadas, nomeadamente ao nível de disponibilização de sistemas informáticos de gestão de *stocks* e encomendas, através da sua participada *Glantt – Global Intelligent Technologies, SGPS, S.A.* (“Glantt”).

12. Por último, a José de Mello é uma empresa do grupo José de Mello, que está presente no sector da prestação de cuidados de saúde, essencialmente através da José de Mello Saúde, SGPS, S.A., desenvolvendo a sua actividade em três áreas: (i) prestação de cuidados de saúde através de unidades hospitalares com gestão privada, integradas no âmbito do Serviço Nacional de Saúde; (ii) prestação de cuidados de saúde através de unidades hospitalares e de ambulatório de âmbito privado; e na (iii) prestação de serviços de Medicina e Higiene no Trabalho, Tratamento Termal e Consultoria na área da saúde.
13. O volume de negócios realizado pela Alliance Healthcare⁸, no território nacional, em 2008, calculado de acordo com o disposto no artigo 10.º da Lei da Concorrência, incluindo o volume de negócios das suas empresas-mãe e das empresas controladas por aquela, ascendeu, segundo a Notificante, a [**> 150**] milhões de euros.

2.2. Empresa Adquirida

14. A Proconfar é uma sociedade, actualmente detida por vários accionistas individuais, que se dedica principalmente ao comércio por grosso de produtos farmacêuticos, na Região Autónoma dos Açores (RAA), mais concretamente, nas ilhas de S. Miguel e de Santa Maria.
15. A título residual, a Proconfar distribui também produtos de bens de consumo corrente, nomeadamente produtos para o lar e de higiene corporal, actividade que representa menos de [**0-20**] % do total do seu volume de negócios, correspondendo a [...] milhões de euros, em 2008.
16. De acordo com informação da notificante, a Proconfar não adquire produtos farmacêuticos só a laboratórios, nem os vende exclusivamente a farmácias, adquirindo e vendendo produtos farmacêuticos directamente a outros distribuidores grossistas/armazenistas. As vendas efectuadas

concluído, com base nas informações constantes daquele processo, não existirem indícios de que as farmácias associadas e a ANF constituam uma única unidade económica autónoma.

⁸ Para efeitos de aferir da jurisdição da Autoridade da Concorrência, considerou-se como empresa adquirente a Alliance Healthcare, e não as empresas-mãe desta, uma vez que se considera que, tratando-se de uma aquisição efectuada por uma empresa comum, que desempenha todas as funções de uma entidade económica autónoma, as empresas participantes são a própria empresa comum e a empresa/activo alvo. Acresce que não se encontraram indícios de que as empresas-mãe da Alliance Healthcare sejam, na realidade, os verdadeiros intervenientes na operação de concentração notificada. Segue-se, assim, o princípio enunciado no ponto 146 da Comunicação Consolidada da Comissão em matéria de competência ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas, de Julho de 2007.

pela Proconfar a outros distribuidores grossistas/armazenistas, ascenderam, em 2008, a cerca de [30-50]% do total do seu volume de negócios global, correspondentes a [...] Milhões de Euros.

17. O volume de negócios realizado pela Proconfar, no território nacional, em 2008, calculados de acordo com o disposto no artigo 10.º da Lei da Concorrência, ascendeu, segundo a Notificante, a [> 2] milhões de euros.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

18. Nos termos do Contrato Promessa de Compra e Venda de Acções da Proconfar, celebrado entre os vários accionistas individuais desta sociedade⁹ e a Alliance Healthcare, em 4 de Maio de 2009 (“Contrato Promessa de Compra e Venda”), a Alliance Healthcare obriga-se a adquirir uma participação social correspondente a 51% do capital social da Proconfar.
19. Após a concretização da presente operação de concentração, a repartição do capital social da Proconfar será a seguinte: (i) 51% será detido pela Alliance Healthcare; (ii) os accionistas António de Oliveira Leitão, Manuel de Sousa Matos e José Manuel Garcia deterão, cada um deles, uma participação de 12,25 %; (iii) 3,675% será detido pelo accionista Ricardo Nuno Ferreira Martins Mota; e (iv) 8,575% será detido pelo accionista Luís Alberto Meireles Martins Mota.
20. De salientar que se prevê na Cláusula Sexta da Minuta do Acordo Parassocial, bem como no Artigo Décimo do Contrato Promessa de Compra e Venda, uma opção de compra, a favor da Alliance Healthcare, sobre os remanescentes 49% do capital social da Proconfar, a qualquer momento, até ao final do segundo ano fiscal a contar da data em que for celebrado o contrato definitivo.
21. Independentemente de a Alliance Healthcare vir ou não a exercer a opção de compra acima descrita, passando a deter a totalidade do capital social da Proconfar¹⁰, considera-se que a participação adquirida pela Alliance Healthcare, no capital social da Proconfar, lhe conferirá o controlo exclusivo da mesma, nos termos da alínea b) do n.º 3 do artigo 8.º da Lei da Concorrência, uma vez quede acordo com a Minuta do Acordo Parassocial acordada entre os futuros accionistas da Proconfar, **[CONFIDENCIAL – Conteúdo Contratual]**.
22. Deste modo, a presente operação, ao conferir o controlo exclusivo da Proconfar a um novo accionista, configura uma operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 8.º da

⁹ Os actuais accionistas da Proconfar são: António de Oliveira Leitão (com uma participação de 25% do capital social), Manuel de Sousa Matos (com uma participação de 25% do capital social), José Manuel Garcia (com uma participação de 25% do capital social), Ricardo Nuno Ferreira Martins Mota (com uma participação de 7,5% do capital social) e Luís Alberto Meireles Martins Mota (com uma participação de 17,5% do capital social).

¹⁰ Quanto à relevância opção de compra para a atribuição do controlo exclusivo, *vide* ponto 60 da Comunicação Consolidada da Comissão em Matéria de Competência”, J.O. C 95 de 16.04.2008.

Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo, encontrando-se sujeita à obrigação de notificação prévia, por estarem preenchidas as condições previstas nas alíneas a) e b) do n.º 1 do art. 9.º do mesmo diploma.

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1. Sector da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos

4.1.1. Mercados do Produto Relevantes

23. Como acima referido, a empresa adquirida opera ao nível da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, nas ilhas de S. Miguel e de Santa Maria, na RAA.
24. No que se refere a esta actividade, a Notificante, em linha com a prática decisória da Autoridade da Concorrência¹¹, considera que, sobretudo do ponto de vista da substituibilidade da procura, se justifica autonomizar os seguintes mercados do produto relevante: (i) o mercado da distribuição por grosso de Medicamentos Sujeitos a Receita Médica (“MSRM”) e de Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica (“MNSRM”) Comparticipados; (ii) o mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados; e (iii) o mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde¹².
25. De facto, a Autoridade da Concorrência, na sua prática decisória anterior¹³, considerou que os serviços de distribuição grossista de MNSRM Não Comparticipados, de Outros Produtos de Saúde, e de serviços de distribuição grossista de MSRM e MNSRM Comparticipados constituem mercados de produto distintos, por aqueles serviços apresentarem diferentes características, atendendo (i) à base de clientes associada a cada um destes tipos de medicamentos, a qual é mais extensa no que se refere aos MNSRM Não Comparticipados, desde que, com o quadro legislativo estabelecido no Decreto-Lei n.º 134/2005, de 16 de Agosto, passaram a existir outros canais possíveis, que não apenas as farmácias, para a comercialização retalhista destes medicamentos; (ii) ao facto de as farmácias deterem uma maior capacidade de gestão na comercialização de MNSRM Não Comparticipados, do que em relação aos MSRM, onde o medicamento procurado se encontra previamente definido na prescrição médica; (iii) às diferentes exigências de serviço, ao nível da regularidade e frequência de abastecimento; e (iv) à estrutura de preços, uma vez que o preço de venda ao público dos MNSRM

¹¹ Cfr. Decisões da Autoridade da Concorrência relativas à Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance, de 31 de Janeiro de 2007 e à Ccent. 76/2007 – Udifar / Codifar / União, de 12 de Fevereiro de 2008.

¹² Por Outros Produtos de Saúde entende-se, entre outros, produtos de dermocosmética, produtos dietéticos e suplementos alimentares, cuja distribuição não carece da autorização do INFARMED.

¹³ Vide prática decisória citada na nota de rodapé 11.

Não Comparticipados e dos Outros Produtos de Saúde, contrariamente ao que sucede com os MSRM e aos MNSRM Comparticipados, não é fixado administrativamente¹⁴.

26. Deste modo, a Autoridade da Concorrência considera que, ao nível da distribuição grossista de medicamentos, se distinguem os seguintes mercados de produto relevantes:
- (i) *mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados;*
 - (ii) *mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados; e*
 - (iii) *mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde.*

4.1.2. Mercados Geográficos Relevantes

27. No que respeita ao âmbito geográfico dos mercados do produto identificados, a Notificante tem em consideração a Decisão relativa à Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance Healthcare, de 31 de Janeiro de 2007¹⁵, em que a AdC defende que as características da distribuição grossistas de medicamentos na Região Autónoma dos Açores (“RAA”) são distintas das existentes em Portugal Continental.
28. Neste sentido, propõe que o âmbito geográfico daqueles mercados se circunscreva à RAA, sem, no entanto, excluir que se adopte uma delimitação mais restrita, designadamente, correspondente aos antigos distritos regionais: (i) o distrito de Ponta Delgada (Grupo Oriental), (ii) o distrito de Angra do Heroísmo (Grupo Central) e (iii) o distrito da Horta (Grupo Ocidental).
29. A AdC considera que não será de excluir a adopção, para efeitos da presente operação de concentração, da delimitação geográfica mais restrita proposta pela Notificante, atendendo a que, de acordo com as informações disponibilizadas: (i) a distribuição de produtos farmacêuticos, na RAA, centra-se sobretudo nas ilhas das capitais de distrito (Ponta Delgada, Horta e Angra do Heroísmo), onde se situam os hospitais centrais, sendo que as restantes ilhas de cada grupo apenas têm centros de saúde; (ii) os produtos farmacêuticos são transportados do Continente para as ilhas das capitais de distrito, na RAA, normalmente de 3 em 3 semanas, por via marítima ou, excepcionalmente, por via aérea, sendo os laboratórios farmacêuticos quem, directa ou indirectamente (através dos contratos que mantêm com os operadores logísticos), suportam os custos desse transporte; (iii) a distribuição dos produtos farmacêuticos, a partir das capitais de distrito, para as restantes ilhas do Grupo, é efectuada pelos armazenistas, através das carreiras regulares que ligam essas ilhas, por via marítima; e (iv) as

¹⁴ Vide, neste sentido os parágrafos 134 a 171 da decisão da AdC no processo Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance.

¹⁵ Cfr. parágrafo 173.

farmácias na RAA mantêm em *stock* um mínimo de medicamentos, tendo de ser abastecidas 2 ou 3 vezes por dia, pelos grossistas, para garantir as suas necessidades imediatas.

30. Deste modo, segundo a Notificante, verifica-se que, face às necessidades de abastecimento regular das farmácias, os distribuidores grossistas não asseguram, normalmente¹⁶, a distribuição grossista de produtos farmacêuticos em mais de um dos grupos de ilhas que integram os antigos distritos regionais.
31. Com efeito, as condições de concorrência parecem revelar-se mais homogêneas ao nível de cada um dos grupos de ilhas, que integram essa antiga divisão administrativa.
32. Face ao exposto, considera-se que os mercados têm âmbito tendencialmente regional, podendo, no entanto, a exacta delimitação geográfica dos três mercados de produto acima identificados, onde está activa a empresa adquirente, permanecer em aberto.
33. Não obstante, toma-se por base, para efeitos da avaliação jus-concorrencial da presente operação de concentração, a delimitação geográfica mais restrita acima exposta, uma vez que as conclusões jus-concorrenciais não se alterariam caso se optasse por outras delimitações geográficas, nomeadamente aquela inicialmente proposta pela notificante, englobando toda a RAA.
34. Assim, e atendendo a que a Proconfar só opera nas ilhas de S. Miguel e de Santa Maria, as quais integram o Grupo Oriental, este será o mercado geográfico a considerar para efeitos da avaliação jus-concorrencial da presente operação de concentração.

4.2. Sector da distribuição de produtos de consumo corrente

4.2.1. Mercado do Produto Relevante

35. A empresa adquirida, ainda que com um volume de negócios residual, desenvolve também a sua actividade ao nível da distribuição grossista de bens de consumo corrente.
36. A AdC já se pronunciou¹⁷, com base na prática decisória da Comissão Europeia¹⁸, no sentido de que o mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente constituirá um único mercado autónomo, englobando o

¹⁶Refira-se que apenas um distribuidor grossista se encontra presente nos três grupos de ilhas da RAA correspondentes aos antigos distritos regionais: o distribuidor Walter Oliveira da Ponte, Lda..

¹⁷Cfr. Decisões da Autoridade da Concorrência relativas à Ccent. 8/2009 - Recheio/ Activo Ramecel, de 17 de Abril de 2009; Ccent. 8/2008 - Recheio/Luta, de 17 de Março de 2008; Ccent. 30/2007 - BENCOM / Nicolau de Sousa Lima, de 23 de Outubro de 2007; Ccent. 43/2004 - Grula/Coopertorres/Torrental, de 19 de Janeiro de 2005.

¹⁸Cfr. Decisões da Comissão Europeia, relativas aos casos COMP/M. 2161 – *Ahold/Superdiplo*, de 23.10.2000 e COMP/M.2604 – *ICA AHOLD/Dansk Supermarked*, de 13.11.2001, COMP/M. 4293 – *Nordic Capital Fund VI/ICA Meny*, de 8.09.2006.

fornecimento de produtos a retalhistas, hotéis, restaurantes e outros grandes consumidores, por parte de produtores, grossistas tradicionais e *cash & carry outlets*.

37. A AdC considera que se poderá justificar, relativamente à distribuição de determinados produtos que apresentem maiores especificidades (e.g. fruta, vegetais, marisco)¹⁹ ou que se destinem a um canal de distribuição específico (e.g. *catering*)²⁰, segmentar o mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, em função dos diferentes tipos de alimentos em causa, ou do canal de distribuição utilizado.
38. Tal não sucede no caso em apreço, pelo que, como defendido em decisões anteriores²¹, a AdC define como mercado do produto relevante, para efeitos da presente operação, o *mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente*.

4.2.2. Mercado Geográfico Relevante

39. A AdC considera que o âmbito geográfico do mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente se restringirá à RAA, uma vez que, em virtude da insularidade e de outras especificidades desta região, se verifica que os clientes dos operadores grossistas a operar na RAA se encontram sedeados nesta região e que a estrutura da oferta na mesma é distinta da do Continente.
40. Por outro lado, não se justificará delimitar o mercado em apreciação a cada uma das ilhas em que as empresas operam, visto que a maior parte dos operadores grossistas a actuar na RAA representam determinada(s) marca(s) e prestam os seus serviços em toda essa região, e não apenas numa das ilhas que a compõem.
41. Além do mais, tratando-se da distribuição a nível grossista, a proximidade dos clientes é menos determinante do que no retalho, sendo o mercado regional e não local.
42. Neste sentido, e para efeitos da presente operação, a AdC, em linha com a sua prática decisória anterior²², entende que o âmbito geográfico do mercado em análise se circunscreve à RAA.

¹⁹Cfr. Decisões da Comissão Europeia, relativas aos casos: COMP/M.2078 *UBS Capital/Heiploeg Shellfish Internationa del*, de 21.08.2000, COMP/M.1409 - *Fyffes/Capespan*, de 27.04.1999 e COMP/M. 4216 - *CVC / BOCCHI / DE WEIDE BLIK*, de 30.05.2006.

²⁰Cfr. Decisão da Comissão Europeia n.º COMP/M. 2891 *CD &R. Fund IV Limited/Brake Bros PLC*, de 25.07.2002.

²¹Cfr. Vide decisões da AdC, citadas na nota de rodapé 17.

²²Cfr. Ccent. n.º 30/2007 - *BENCOM / Nicolau de Sousa Lima*, de 23 de Outubro de 2007.

4.3. Conclusão dos Mercados Relevantes

43. Face ao exposto, conclui-se que os mercados relevantes a considerar, para efeitos da presente operação de concentração, são os seguintes:
- (i) *mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, no Grupo Oriental da RAA;*
 - (ii) *mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, no Grupo Oriental da RAA;*
 - (iii) *mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, no Grupo Oriental da RAA;*
 - (iv) *mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, na RAA.*

5. MERCADOS RELACIONADOS

5.1. Da actividade de prestação de serviços de logística aos produtores farmacêuticos

44. Atendendo a que a empresa adquirente Alliance Healthcare actua, através da sua subsidiária Alloga Portugal, Lda. (“Alloga”), ao nível da prestação de serviços de logística aos produtores farmacêuticos, e uma vez que esta actividade se situa a montante da desenvolvida pela empresa adquirida (distribuição grossista de produtos farmacêuticos), importa determinar, de modo a avaliar os efeitos verticais resultantes da presente operação, qual o mercado relacionado a considerar para esse fim.
45. A actividade de prestação de serviços de logística aos produtores farmacêuticos assegura o armazenamento inicial do *stock* pós-produção, com vista ao seu fornecimento posterior aos grossistas ou retalhistas de produtos farmacêuticos.
46. Esta actividade, denominada de *pre-wholesaling*, consiste num serviço de logística, prestado em *outsourcing*, a que os laboratórios farmacêuticos recorrem, para o armazenamento do seu *stock* inicial pós-produção, em *bulk*, isto é, em grandes paletes de medicamentos. Os prestadores do serviço agem por conta do produtor, de acordo com as instruções recebidas deste, entregando os produtos farmacêuticos aos distribuidores grossistas, hospitais ou retalhistas.

47. Assim, embora a actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos também inclua o armazenamento de produtos farmacêuticos, trata-se de um serviço distinto, prestado a um diferente tipo de cliente, e, nesse sentido, passível de integrar um mercado distinto.
48. Com efeito, tal como se referiu em anteriores decisões relativas a concentrações envolvendo a Alloga²³, os seus clientes são empresas produtoras de produtos farmacêuticos, que recorrem aos seus serviços de logística, enquanto os clientes dos distribuidores grossistas são as farmácias, os hospitais ou retalhistas.
49. Ainda que não seja evidente uma relação comercial directa entre os distribuidores grossistas e os prestadores de serviços de pre-wholesaling, esta actividade relaciona-se com a distribuição grossista de produtos farmacêuticos, podendo impactar nos mercados relevantes relativos à distribuição grossista de produtos farmacêuticos.
50. Neste sentido, considerar-se-á como mercado relacionado, para efeitos da avaliação jus-concorrencial, o mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos.
51. No que se refere ao âmbito geográfico deste mercado, embora a AdC, com base no carácter nacional do regime legal e supervisão a que se encontra sujeita a prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos, tenha considerado, na sua prática decisória anterior²⁴, que o âmbito geográfico deste mercado corresponderia ao território nacional, importa avaliar, para efeitos da presente operação, o impacto jus-concorrencial da presença da adquirente na RAA, ao nível desta actividade, após a concretização da presente operação de concentração, onde actua a adquirida.
52. Resulta do exposto que o mercado relacionado que se terá por referência para a análise dos efeitos não horizontais da presente operação é o *mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos na RAA*.

5.2. Da actividade de introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos

53. Como referido *supra* no parágrafo 8, a Alliance Healthcare controla ainda a Almus, Lda., a qual terá sido criada em Dezembro de 2007.
54. De acordo com informação disponível no *site* do Infarmed²⁵, e segundo informação prestada pela Apifarma, a Almus, Lda. é titular de AIM's²⁶ de medicamentos genéricos da marca Almus.

²³ Cfr. Decisões da Autoridade da Concorrência relativas à Ccent n.º 12/2005 – Alliance Unichem / Alloga, de 29 de Março de 2005 e à Ccent. n.º 61/2007 – Alliance Healthcare/Alloga Portugal, de 12 de Novembro de 2007.

²⁴ Vide decisões da AdC, citadas na nota de rodapé 23.

²⁵ Vide informação constante do site do Infarmed: www.infarmed.pt/infomed/lista.php.

55. Deste modo, e como alega a Apifarma, considera-se, ainda que a Notificante não o tenha confirmado em sede de instrução, que a Alliance Healthcare, através da Almus, Lda., actuará, ou pelo menos estará munida de activos que lhe permitem actuar, ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, atentos aos elementos referidos nos parágrafos anteriores.
56. De acordo com a Notificante, o volume de negócios realizado, em 2008, pela Almus, Lda., que só recentemente iniciou a sua actividade, terá sido de [...] mil euros, o que é pouco significativo. Acresce que, segundo a Notificante, este volume de negócios se refere à actividade de distribuição por grosso de produtos farmacêuticos, em Portugal Continental.
57. Assim, segundo a Notificante, a Almus, Lda. não terá realizado qualquer volume de negócios, em 2008, na RAA.
58. Deste modo, e sem prejuízo da análise que se efectuará de potenciais efeitos verticais que possam decorrer da presente operação de concentração ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, atendendo a que a Almus, Lda. não desenvolve actualmente esta actividade, na RAA, prescinde-se de uma definição rigorosa dos mercados relacionados em causa, os quais corresponderão, de acordo com a prática decisória da AdC, à categoria ATC²⁷, nível 3, ou a outra *proxy*²⁸ que agrupe os produtos farmacêuticos substituíveis com os comercializados pela Almus, Lda..

6. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

6.1. Da Estrutura da Oferta dos Mercados Relevantes

6.1.1. Mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados

59. Ao nível do mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, a dimensão global do mesmo na RAA e no Grupo Oriental ascendeu, segundo dados da Notificante, a cerca de [...] milhões de euros e a [...] milhões de euros, em 2008, respectivamente.
60. A Proconfar estima que as suas vendas neste mercado representaram, em 2008, ao nível da RAA, cerca de **[10-20]**% do total do mercado, sofrendo a concorrência de um conjunto de outros distribuidores presentes na RAA.

²⁶ Autorização de Introdução no Mercado de Medicamentos.

²⁷ Da expressão inglesa: *Anatomical Therapeutic Chemical Code*. A classificação ATC desenvolvida e mantida pela *European Pharmaceutical Market Research Association (EphMRA)*, apresenta categorias identificadas por uma letra, sendo que cada uma destas categorias é ainda subdividida em níveis hierárquicos distintos.

²⁸ *Cfr.* entre outras, as Decisões da AdC emitidas no âmbito dos processos: Ccent. 49/2003 – CSL Limited/Aventis Boehringer LLC, de 29 de Janeiro de 2004; Ccent. 07/2005 – Fresenius Kabi / Labesfal, de 8 de Março de 2005; Ccent. 10/2005 – Angelini/Aventis/Roussel, de 13 de Março de 2005; 53/2005 – Meda / Viatrix, 26 de Setembro de 2005; Ccent. 72/2005 – Actavis/Alpharma, de 23 de Dezembro de 2005; Ccent. 46/2006 – Recordati/ Jaba, de 16 de Novembro de 2006; Ccent. 71/2007 – Actavis/Activos Roche, de 10 de Dezembro de 2007.

61. Ao nível do Grupo Oriental, segundo as estimativas da Notificante, baseadas nos dados disponibilizados pela *IMS Health Lda.* (doravante, “IMS”), a estrutura da oferta para o ano de 2008, do mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados é a ilustrada na Tabela *infra*:

Tabela 1 – Estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, no Grupo Oriental da RAA, em 2008

Empresas	Quotas mercado %
Proconfar	[20-30]
Walter Oliveira da Ponte	[10-20]
Renato Resendes	[5-10]
Daniel Raposo Sousa	[5-10]
Farmaçor	[< 5]
Udifar II	[< 5]
Cofanor	[< 5]
Dinarte Dâmaso & Filhos Lda	[< 5]
Disfarcon	[< 5]
Medifarma	[< 5]
Outros Agentes Açores	[30-40]
Outros	[< 5]
Total	100

Fonte: Notificante.

62. Segundo a Notificante, a rubrica “Outros Agentes Açores” não tem uma indexação directa a cada um dos distribuidores grossistas, devendo-se à *“existência de um grupo de artigos vendidos nos Açores relativamente aos quais a informação de vendas prestada pelos armazenistas não foi considerada fiável pelo IMS”*. Esta entidade terá, assim, *“recorrido a dados de “sell out” dos produtos em causa pelas farmácias”*. Deste modo, a rubrica “Outros Agentes Açores” inclui vendas efectuadas quer pela Proconfar, quer pelos seus concorrentes directos²⁹.
63. Como resulta da Tabela 1, a Proconfar apresenta-se, ao nível do Grupo Oriental, como líder de mercado, com uma quota de cerca de [20-30]%, seguida do distribuidor Walter Oliveira da Ponte com uma quota de [10-20]% e do distribuidor Renato Resendes com uma quota de [5-10]%.
64. A quota da Proconfar não se alterará em resultado da presente operação de concentração, uma vez que, como anteriormente referido, a adquirente Alliance Healthcare não actua na RAA.

²⁹ Caso esta rubrica fosse distribuída proporcionalmente pelos operadores do mercado, a quota estimada da Proconfar seria de [40-50]%, seguindo-se-lhe o distribuidor Walter Oliveira da Ponte com uma quota de [20-30]% e o distribuidor Renato Resendes com uma quota de [10-20]%.

65. Com efeito, não se verifica uma sobreposição horizontal na RAA, e mais especificamente no Grupo Oriental, pelo que da presente operação não decorrerá qualquer alteração na estrutura do mercado em causa, mas uma mera transferência da quota de mercado.

6.1.2. Mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Participados

66. Ao nível do mercado da distribuição por grosso de MNSRM não Participados, a dimensão global do mesmo na RAA e no Grupo Oriental ascendeu, segundo dados da Notificante, a cerca de [...] milhões de euros e a [...] milhões de euros, em 2008, respectivamente.
67. A Proconfar estima que as suas vendas neste mercado representaram, em 2008, ao nível da RAA, cerca de [20-30]% do total do mercado, sofrendo esta a concorrência de um conjunto de outros distribuidores presentes na RAA.
68. Ao nível do Grupo Oriental, segundo as estimativas da Notificante, baseadas nos dados disponibilizados pela IMS, a estrutura da oferta para o ano de 2008, do mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Participados é a ilustrada na Tabela *infra*:

Tabela 2 – Estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Participados, no Grupo Oriental da RAA, em 2008

Empresas	Quotas mercado %
Proconfar	[30-40]
Walter Oliveira da Ponte	[20-30]
Renato Resendes	[10-20]
Daniel Raposo Sousa	< 5]
Udifar II	< 5]
Farmacor	< 5]
Cofanor	< 5]
Dinarte Dâmaso & Filhos Lda	< 5]
Disfarcon	< 5]
Outros (Agente Açores)	[10-20]
Outros	< 5]
Total	100

Fonte: Notificante.

69. Aplicam-se a este mercado as considerações tecidas *supra* no parágrafo 0 quanto à rubrica “Outros Agentes Açores”³⁰.

³⁰ Caso esta rubrica fosse distribuída proporcionalmente pelos operadores do mercado, a quota estimada da Proconfar seria de [40-50]%, seguindo-se-lhe o distribuidor Walter Oliveira da Ponte com uma quota de [20-30]% e o distribuidor Renato Resendes com quota de [10-20]%.
 Nota: indicam-se entre parêntesis rectos as informações cujo conteúdo exacto haja sido considerado como

70. Como resulta da Tabela 2, a Proconfar apresenta-se, ao nível do Grupo Oriental, como líder de mercado, com uma quota de cerca de [30-40]%, seguindo-se-lhe o distribuidor Walter Oliveira da Ponte, com uma quota de [20-30]% e o distribuidor Renato Resendes com uma quota de [10-20]%.
71. A quota da Proconfar não se alterará em resultado da presente operação de concentração, uma vez que, como anteriormente referido, a adquirente Alliance Healthcare não actua na RAA.
72. Com efeito, não se verifica uma sobreposição horizontal na RAA, e mais especificamente no Grupo Oriental, pelo que da presente operação não decorrerá qualquer alteração na estrutura do mercado em causa, mas uma mera transferência da quota de mercado.

6.1.3. Mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde

73. Ao nível do mercado da distribuição por grosso de outros produtos de saúde, a dimensão global do mesmo na RAA e no Grupo Oriental ascendeu, segundo dados da Notificante, a cerca de [...] milhões de Euros e a [...] milhões de Euros, em 2008, respectivamente.
74. Segundo as estimativas da Notificante, por extrapolação dos dados da IMS relativamente à actividade de distribuição grossista de medicamentos, na sua globalidade, a estrutura da oferta para o ano de 2008, do mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde é a ilustrada na Tabela *infra*:

Tabela 3 – Estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, no Grupo Oriental da RAA, em 2008

Empresas	Quotas mercado %
Proconfar	[40-50]
Walter Oliveira da Ponte	[20-30]
Daniel Raposo Sousa	[5-10]
Dinarte Dâmaso & Filhos Lda	[5-10]
Renato Resendes	[< 5]
Cofanor	[< 5]
Udifar II	[< 5]
Disfarcon	[< 5]
Outros (Agente Açores)	[< 5]
Outros	[< 5]
Total	100

Fonte: Notificante.

75. Aplicam-se a este mercado as considerações tecidas *supra* em 0 quanto à rubrica “Outros Agentes Açores”³¹.
76. Como resulta da Tabela 3, a Proconfar apresenta-se, ao nível do Grupo Oriental, como líder de mercado, com uma quota de cerca de [40-50]%, seguindo-se-lhe o distribuidor Walter Oliveira da Ponte, com uma quota de [20-30]% e do distribuidor Daniel Raposo Sousa com uma quota de [5-10]%.
77. A quota da Proconfar não se alterará em resultado da presente operação de concentração, uma vez que, como anteriormente referido, a Adquirente Alliance Healthcare não actua na RAA.
78. Com efeito, não se verifica uma sobreposição horizontal na RAA, e mais especificamente no Grupo Oriental, pelo que da presente operação não decorrerá qualquer alteração na estrutura do mercado em causa, mas uma mera transferência da quota de mercado.

6.1.4. Mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente

79. A Notificante, embora sem facultar dados sobre a estrutura da oferta do mesmo, exclui que a presente operação de concentração possa suscitar problemas jus-concorrenciais no mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, com base nos seguintes argumentos: (i) a adquirente Alliance Healthcare não se encontra presente neste mercado, pelo que da presente operação não decorrerá qualquer alteração na estrutura do mercado em causa, mas uma mera transferência de quota de mercado; e (ii) a Proconfar não tem qualquer acordo de exclusividade com os laboratórios cujos produtos de grande consumo distribui [CONFIDENCIAL – segredo de negócio], havendo outros operadores a distribuir os produtos destes laboratórios.
80. Acresce que, de acordo com informação constante da decisão adoptada pela AdC na Ccent. 30/2007 – BENCOM/NSL³², a Proconfar ocupava, em 2006, a 9.^a (nona) posição no mercado em análise, sofrendo a concorrência de operadores como a *Modis*, a *Unimarket* e a *GCT*.

³¹Caso esta rubrica fosse distribuída proporcionalmente pelos operadores do mercado, a quota estimada da Proconfar seria de [40-50]%, seguindo-se-lhe o distribuidor Walter Oliveira da Ponte com uma quota de [20-30]% e o distribuidor Renato Resendes com uma quota de [0-10]%.

³² Cfr. Tabela 14, parágrafo 380 da Decisão da AdC relativa à Ccent. n.º 30/2007 - BENCOM / Nicolau de Sousa Lima, de 23 de Outubro de 2007.

6.2. Avaliação Jus-concorrencial

6.2.1. Efeitos Horizontais

81. Decorre do acima exposto que a nível horizontal, a presente operação se traduzirá, em qualquer um dos quatro mercados relevantes, na transferência da quota actualmente detida pela Proconfar para a adquirente Alliance Healthcare, a qual actualmente não desenvolve a sua actividade na RAA.
82. Acresce que as barreiras à entrada e à saída, em qualquer um dos mercados relevantes, não apresentam especificidades para a RAA.
83. A entrada nos três mercados relevantes da distribuição grossista de produtos farmacêuticos encontra-se dependente da obtenção de uma licença junto da Direcção-Regional de Saúde da RAA, que será atribuída desde que cumpridas as boas práticas da distribuição farmacêutica.
84. Ademais, dos acordos de distribuição exclusiva celebrados entre a Proconfar e a indústria farmacêutica, facultados pela Notificante à AdC, estes têm, em regra, uma duração de 1 ano, ainda que sejam automaticamente renováveis pelo mesmo período. A duração inicial máxima dos acordos de exclusividade celebrados entre a Proconfar e a indústria farmacêutica é de 4 anos³³, renováveis.
85. Por outro lado, e de acordo com informação da Notificante, os laboratórios com os quais a Proconfar celebrou acordos de exclusividade representam apenas, segundo dados do IMS, [**<10**] % da actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos na RAA.
86. Assim, resulta do exposto que a presente operação de concentração não é susceptível de suscitar problemas jus-concorrenciais de natureza horizontal, atenta a ausência de sobreposição horizontal.

6.2.2. Efeitos Não Horizontais

87. Na presente secção, analisam-se os eventuais efeitos não horizontais da presente operação de concentração, tendo em conta as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare e pelas empresas-mãe desta.

³³Trata-se do Contrato de Distribuição Exclusiva de produto farmacêuticos, celebrado com [CONFIDENCIAL].

Da relação dos mercados relevantes relativos à distribuição grossista de produtos farmacêuticos com o mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos

88. Importa realçar que a Alloga actua na RAA, no mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos, actividade que se relaciona com os três mercados relevantes relativos à distribuição grossista de produtos farmacêuticos.
89. Segundo a Notificante, a Alloga representava, em 2008, cerca de [10-20]%³⁴ do mercado da prestação de serviços de *pre-wholesaling* na RAA, servindo cerca de [<10] laboratórios. Actuam na RAA vários operadores logísticos, de entre os quais se destacam a FCC, que representava, em 2008, cerca de [20-30]% do mercado, servindo [< 20] laboratórios, bem como a Logifarma, que representava cerca de [10-20]% do mercado, servindo [< 20] laboratórios.
90. Não obstante a relação, ainda que indirecta, que passará a existir entre a Alloga e a Proconfar, após a presente operação de concentração, afigura-se que esta relação não suscitará preocupações concorrenciais, pelas razões que a seguir se expõem.
91. Na verdade, adoptando a delimitação de mercado geográfica mais restrita, a quota de mercado da Proconfar é superior a 30% em dois dos mercados relevantes identificados, a saber, no mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Participados e no mercado da distribuição grossista de Outros Produtos de Saúde^{35,36}.
92. No entanto, como a quota da Alloga, no mercado da prestação de serviços de *pre-wholesaling* na RAA é de apenas [10-20]%, afigura-se que os efeitos não horizontais não se revelam significativos, naqueles dois mercados da distribuição por grosso de produtos farmacêuticos³⁷.
93. Acresce que, como referido na decisão relativa à Ccent. 61/2007 – Alliance Healthcare / Alloga Portugal³⁸, não existe uma relação comercial entre as empresas de logística farmacêutica e os distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos. Com efeito, os clientes dos grossistas são as farmácias e os clientes das empresas de logística são as empresas produtoras de medicamentos.

³⁴ A Notificante estimou a representatividade dos diferentes pre-wholesalers, com base na soma das quotas individuais acumuladas, segundo dados do IMS, dos laboratórios clientes de cada pre-wholesaler.

³⁵ Cfr. Tabela 2 e Tabela 3, *supra*.

³⁶ Assim, seguindo as *Orientações da Comissão para a apreciação das concentrações não horizontais* não se pode excluir, à partida, que a presente operação de concentração seja susceptível de suscitar preocupações jus-concorrenciais de natureza não horizontal, nestes dois mercados relevantes (parágrafo 25. das *Orientações para a apreciação das concentrações não horizontais nos termos do Regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas (2008/C 265/07)*, 18 de Outubro de 2008)

³⁷ A este propósito, refira-se que, em linha com as citadas *Orientações da Comissão Europeia* acima citadas, se considera que “*as preocupações em matéria de concorrência serão menos prováveis nos casos em que a entidade resultante da concentração tiver uma quota ligeiramente superior ao limiar de 30 % num dado mercado e uma quota de mercado significativamente inferior a esse limiar noutros mercados relacionados.*” (nota de rodapé 3).

³⁸ Cfr. parágrafo 45. da Ccent. 61/2007 – Alliance Healthcare/Alloga Portugal, de 12 de Novembro de 2007.

94. Ademais, os prestadores de serviços de logística agem por conta dos laboratórios farmacêuticos, de acordo com as instruções recebidas deste, entregando os produtos farmacêuticos aos distribuidores grossistas, hospitais ou retalhistas.
95. Deste modo, dificilmente a Alloga terá capacidade de beneficiar, em termos de preço ou qualidade do serviço, a Proconfar, face aos restantes distribuidores grossistas, num cenário pós-concentração, em moldes susceptíveis de gerar um encerramento dos mercados a montante (*input foreclosure*), atendendo a que a Alloga está sujeita às instruções comerciais dos laboratórios seus clientes e que, na RAA, existem alternativas a que os laboratórios podem recorrer, para assegurar a prestação de serviços de logística.

Da relação dos mercados relevantes relativos à distribuição grossista de produtos farmacêuticos com a actividade de introdução e venda de medicamentos genéricos de marca Almus

96. A este nível, como acima referido nos parágrafos 57 e 58, importa salientar que, não se encontrando a Almus, Lda. actualmente activa na RAA, ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos de marca Almus, a relação vertical desta actividade com os mercados a jusante de distribuição grossista de produtos farmacêuticos, no Grupo Oriental da RAA, em que a adquirida está presente, só poderá ser analisada em termos potenciais.
97. Nesta perspectiva, afigura-se que, num cenário jus-concorrencial próximo (assumindo, para este efeito, uma *proxy* de 3 a 5 anos), dificilmente a Almus, Lda. deterá uma posição de mercado significativa, que, conjuntamente com a posição que a Proconfar/Alliance Healthcare venha a deter nos mercados da distribuição grossista de medicamentos, no Grupo Oriental da RAA, seja susceptível de suscitar preocupações jus-concorrenciais.
98. De facto, os mercados relativos à introdução e venda de medicamentos genéricos têm uma dimensão nacional e existem vários laboratórios farmacêuticos (Merck Genéricos, Labesfal, Generis, Actavis, entre outros)³⁹, nacionais e internacionais, a operar ao nível da produção e venda de medicamentos genéricos, no território nacional.
99. Assim, a Almus, Lda. enfrentará a concorrência efectiva destes, pelo que não se afigura provável que, num cenário jus-concorrencial próximo, esta venha a deter uma quota significativa, que confira à Alliance Healthcare a capacidade de encerrar o acesso dos distribuidores de produtos farmacêuticos concorrentes da Proconfar, aos factores de produção (*input foreclosure*), através do aumento de preços ou recusa de fornecimento de medicamentos genéricos da marca Almus a estes grossistas.

³⁹ Vide lista dos titulares de AIM's de medicamentos genéricos no site do Infarmed: <http://www.infarmed.pt/genericos/pesquisa.php?tabela=disp>

100. Por outro lado, não obstante a Proconfar deter, no Grupo Oriental da RAA, uma quota de mercado superior a 30% em dois dos mercados relevantes identificados, a saber, a distribuição por grosso de MNSRM Não Participados e a distribuição grossista de Outros Produtos de Saúde, dificilmente terá a capacidade de encerrar o acesso aos canais de distribuição grossista na RAA, por parte dos produtores de genéricos, ao recusar-se a distribuir os medicamentos genéricos de outros concorrentes da Almus, Lda (encerramento como cliente - *customer foreclosing*).
101. Com efeito, por um lado, afigura-se pouco provável, num cenário jus-concorrencial próximo, que a posição de mercado da Almus, Lda., ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, seja susceptível de permitir à Proconfar prescindir da distribuição de medicamentos genéricos de concorrentes da Almus, Lda..
102. Por outro lado, e não obstante a posição de mercado da Proconfar nos mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, os concorrentes da Almus, Lda. sempre terão a possibilidade de recorrer a outros distribuidores grossistas a operar no Grupo Oriental da RAA..

Da relação da actividade de gestão informática de stocks e de vendas das farmácias desenvolvida pela Farminveste, com os mercados relevantes de distribuição grossista de produtos farmacêuticos

103. A Farminveste, que integra o Grupo ANF, sendo uma das empresas-mãe da Alliance Healthcare, explora, através da sua participada *Glintt*, um sistema informático com uma forte implantação junto das farmácias suas associadas. Este sistema informático é composto pelo *software* Sifarma e pelo sistema de comunicações Farmalink.
104. Segundo a ANF, o sistema informático Sifarma permite às farmácias fazerem a sua gestão de *stocks* e vendas, bem como efectuarem as suas próprias encomendas junto dos distribuidores grossistas por si escolhidos. Este sistema informático permite à ANF ter um acesso detalhado e em tempo real a todos os indicadores de gestão das suas associadas, nomeadamente: *stocks*/roturas de *stocks*; encomendas; volume de vendas por especialidade farmacêutica/produto.
105. A informação recolhida é agregada por farmácia, consistindo na identificação do produto, número de unidades vendidas com e sem receita, número de actos de venda com receita, número de unidades compradas, número de actos de compra, *stock* no final do período e preço médio de venda.
106. Os dados recolhidos pela ANF junto das farmácias são depois disponibilizados em bruto a diversas entidades como o CEFAR - Centro de Estudos e Avaliação (“CEFAR”), a IMS e a Health Market Research, Lda. (“HMR”), bem como a qualquer outra entidade que neles tenha interesse. Estes dados serão posteriormente trabalhados pelas respectivas empresas e depois vendidos a terceiros.

107. Refira-se a este propósito, que, segundo a ANF, esta suspendeu o fornecimento regular dos dados recolhidos ao IMS, desde Janeiro de 2009. Presentemente, esses dados são cedidos à CEFAR e à HMR, empresas que, segundo a Apifarma e segundo informação pública constante do site da ANF, são controladas por esta.
108. Coloca-se, neste sentido, a questão de saber se a Proconfar, com a concretização da presente operação de concentração, poderá passar a obter, junto das empresas controladas pela empresa-mãe da Alliance Healthcare - a ANF -, um acesso privilegiado e em tempo real a informações relativas a padrões de consumo e condições comerciais das vendas ao retalho, em moldes não replicáveis por distribuidores grossistas concorrentes. Haverá, portanto, que equacionar se o acesso a estes dados é efectuado em condições mais vantajosas pela Proconfar, e se tal poderia constituir uma vantagem competitiva, conducente ao aumento das vendas e poder de mercado da Proconfar, nos mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, no Grupo Oriental da RAA.
109. Questionadas sobre esta questão, a ANF e a notificante vieram alegar que a Alliance Healthcare não tem acesso, em tempo real, à informação resultante do sistema informático Sifarma, uma vez que não existe nenhuma relação contratualizada entre a Farminveste (Grupo ANF) e qualquer distribuidor grossista, incluindo a Alliance Healthcare e a Proconfar, para o acesso a essa informação.
110. Assim, a Alliance Healthcare e a Proconfar, mesmo após a presente operação de concentração, encontrar-se-ão, segundo as empresas questionadas, nas mesmas condições que os outros operadores grossistas, podendo aceder à informação já tratada, recolhida através do Sifarma, mediante o pagamento de uma contrapartida financeira.
111. Ainda quanto à questão enunciada no ponto 108, a AdC entende que a Proconfar não tem acesso aos dados em causa, em moldes susceptíveis de se traduzir numa vantagem competitiva, como melhor analisado *infra* nos pontos 164 e 165.
112. De salientar que a Notificante e a ANF alegam, a este propósito, que já no âmbito da instrução da Ccent. 80/2005 acima citada⁴⁰, a AdC verificara que o facto da empresa-mãe da Alliance Healthcare – a ANF – ter acesso, em tempo real, à informação recolhida pelo Sifarma, não era susceptível de limitar a escolha do distribuidor grossista que fornece cada farmácia, inclusive quando se utiliza a encomenda electrónica.

⁴⁰ Vide parágrafos 240, 242, 262, a 271, da Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance, de 31 de Janeiro de 2007.

113. Resultou da investigação efectuada no âmbito da Ccent. 80/2005, que o sistema informático de encomendas Sifarma não era susceptível de ser manipulado pela ANF, no sentido de alterar as listas de distribuidores grossistas, de modo a privilegiar as compras das farmácias à Alliance Healthcare.
114. Este facto é evidenciado pela circunstância de as farmácias serem, normalmente, fornecidas por 2, 3 ou mesmo mais distribuidores grossistas em simultâneo, de modo a limitarem o risco de eventuais rupturas de *stocks* e de assegurarem o acesso a todos os medicamentos num espaço temporal curto. As farmácias têm ainda interesse em obter as melhores condições comerciais, o que pressupõe a possibilidade de escolha e mudança de distribuidor grossista, não tendo incentivos para permitir qualquer limitação da escolha do distribuidor grossistas que as fornecerá.

Da relação das vendas e aquisições de produtos farmacêuticos a outros distribuidores grossistas/armazenistas nos mercados relevantes relativos à distribuição grossista de produtos farmacêuticos

115. Como referido supra, a Proconfar efectua vendas de produtos farmacêuticos a outros distribuidores grossistas/armazenistas, previamente à sua revenda ao retalho farmacêutico, as quais representaram cerca de [...] % do total do seu volume de negócios global, correspondentes a [...] Milhões de Euros, em 2008.
116. No entanto, é de realçar que cerca de [...] % das vendas da Proconfar a distribuidores grossistas se destina a distribuidores grossistas a operar no Continente. Cerca de [...] % dessas vendas, correspondendo a cerca de [...] Milhões de Euros, são efectuadas a distribuidores grossistas a operar na RAA. Mais especificamente, cerca de [...] %, correspondendo a [...] Milhões de Euros se destinam a vendas a distribuidores grossistas a operar nas ilhas de S. Miguel e de Santa Maria.
117. Refira-se, a este propósito, que as trocas comerciais entre distribuidores grossistas são comuns.
118. Acresce que, de acordo com os dados acima expostos, os efeitos das vendas da Proconfar a outros distribuidores grossistas, ao nível da distribuição grossistas às farmácias, na RAA, **[CONFIDENCIAL – segredo de negócio]**.
119. De salientar, ainda, relativamente às vendas da Proconfar para distribuidores grossistas a operar no Continente, que a **[CONFIDENCIAL – segredo de negócio relativo a clientela]**, representando cerca de [...] % das vendas que a Proconfar efectua a outros distribuidores grossistas.
120. Assim, mesmo que a Proconfar, num cenário pós-concentração, deixe de fornecer outros distribuidores grossistas, estes terão sempre outras alternativas de abastecimento junto de

distribuidores ou dos próprios laboratórios, quer se trate de distribuidores grossistas/armazenistas a operar na RAA ou no Continente.

121. Assim, com a concretização da presente operação de concentração, não se verificará qualquer alteração estrutural ao nível das trocas entre distribuidores grossistas, que tenha incidência ao nível da distribuição grossista de produtos farmacêuticos às farmácias, na RAA.

6.3. Da análise da cláusula restritiva acessória

122. A Alliance Healthcare e os actuais accionistas da Proconfar estabeleceram, na Cláusula Décima Sétima do Contrato Promessa de Compra e Venda de Acções, uma cláusula de não concorrência, segundo a qual **[CONFIDENCIAL – Âmbito Material da Cláusula]** se comprometem, durante um período de **[CONFIDENCIAL – Duração da Cláusula]**, a partir da data da transmissão das acções, a não exercer, directa ou indirectamente, qualquer actividade que concorra com as actividades desenvolvidas pela Proconfar, no que respeita à **[CONFIDENCIAL – Âmbito Geográfico da Cláusula]**.
123. Cláusula idêntica encontra-se igualmente prevista na Cláusula Nona **[CONFIDENCIAL –Cláusula Contratual]**.
124. Nos termos do n.º 5 do artigo 12.º da Lei da Concorrência, a decisão que autoriza uma operação de concentração abrange igualmente as restrições directamente relacionadas com a realização da mesma e a ela necessárias.
125. Esta cláusula deverá, assim, ser apreciada nos termos do n.º 5, do artigo 12.º da Lei da Concorrência, e, acessoriamente, da Comunicação da Comissão, de 5 de Março de 2005⁴¹.
126. No entender da Notificante, a referida cláusula de não concorrência deverá ser considerada uma cláusula restritiva acessória, uma vez que *“são directamente relacionadas com a concentração e estão economicamente relacionadas com a transacção principal e destinam-se a permitir uma transição harmoniosa para a estrutura alterada da empresa após a concentração”*, visando *“proteger o valor transferido e assegurar à Alliance Healthcare um efectivo retorno do seu investimento”*.
127. Com efeito, sem tal cláusula, o valor da empresa alienada não se encontraria garantido, uma vez que estaria sujeita à concorrência dos **[CONFIDENCIAL – Âmbito Material da Cláusula]**, os quais se

⁴¹ Comunicação da Comissão sobre as restrições directamente relacionadas e necessárias às operações de concentração (2005/C 56/03), J.O. C 56/24, de 5.03.2005.

encontram numa posição de vantagem, face à informação relativa aos clientes da Proconfar que detêm na qualidade de **[CONFIDENCIAL – Âmbito Material da Cláusula]**.

128. A AdC considera que a cláusula de não concorrência em análise – atendendo ao seu âmbito temporal (**[CONFIDENCIAL – Duração da Cláusula]**), material (**[CONFIDENCIAL – Âmbito Material da Cláusula]**) e geográfico (**[CONFIDENCIAL – Âmbito Geográfico da Cláusula]**) - se afigura necessária para preservar o valor da Proconfar, encontrando-se economicamente relacionada com a operação notificada.
129. Acresce que, segundo a Noticante, a presente cláusula não inibirá **[CONFIDENCIAL – Âmbito Material da Cláusula]** de continuar a desenvolver as suas actividades na RAA, à excepção das ilhas S. Miguel e de St. Maria, onde a Proconfar desenvolve actualmente a sua actividade, e onde **[CONFIDENCIAL – Âmbito Material da Cláusula]** não está presente.
130. Neste sentido, a AdC⁴², em linha com a prática decisória da Comissão Europeia⁴³, já qualificou como cláusulas restritivas acessórias, cláusulas de não concorrência com um âmbito material, geográfico e temporal análogo ao da cláusula em análise. Este entendimento decorre também da Comunicação da Comissão relativa às restrições directamente relacionadas e necessárias às concentrações⁴⁴.
131. Conclui-se, portanto, ser a referida cláusula de não concorrência em análise directamente relacionada e necessária à realização da operação de concentração, e nessa medida abrangida pela presente decisão, nos termos do n.º 5 do artigo 12º da Lei da Concorrência.

6.4. Conclusão da Avaliação Jus-Concorrencial

132. Em suma, resulta do exposto que, à luz dos elementos recolhidos em sede de instrução, a presente operação de concentração não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante, da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva nos mercados relevantes identificados:
- (i) mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, no Grupo Oriental da RAA;

⁴²Cfr. Decisão da Autoridade da Concorrência relativa aos processos n.º 28/ 2004 – CAIXA SEGUROS/NHC (BCP SEGUROS), de 30 de Dezembro de 2004, Ccent. 55/2006 – AUTO SUECO/STAND BARATA, de 14 de Dezembro de 2006, Ccent 21/2006 - GRUPO PESTANA /INTERVISA, de 19 de Junho 2006, Ccent. 3/2008- GEOTUR*PURAVIDA, de 4 de Fevereiro de 2008, entre outras.

⁴³Cfr. Decisões da Comissão relativas aos processos: COMP/M.1980 – VOLVO/RENAULT, 1 de Setembro de 2000; IV/M.1127 - NESTLÉ/DALGETY, 2 de Abril de 1998; COMP/M.2077 - CLAYTONDUBILIER&RICE/ITALTEL, 1 de Setembro de 2000; COMP/M.2305 – VODAFONE/EIRCELL, 2 de Março de 2001; IV/M.448 - GKN / BRAMBLES / LETO RECYCLING, de 7 de Junho de 1994, entre outras

⁴⁴Vide a Comunicação da Comissão sobre as restrições directamente relacionadas e necessárias às operações de concentração, já referida, parágrafos 18-24.

- (ii) mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Participados, no Grupo Oriental da RAA;
- (iii) mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, no Grupo Oriental da RAA;
- (iv) mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, na RAA.

7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

133. Nos termos do artigo 33.º da Lei da Concorrência, foram recebidas as observações da Apifarma, que se pronunciou desfavoravelmente à concretização da operação de concentração notificada, tendo-se constituído como contra-interessada, nos termos do n.º 3 do artigo 38.º da Lei da Concorrência.
134. As preocupações jus-concorrenciais suscitadas pela Apifarma nas suas observações iniciais, aquando da constituição como contra-interessada, prendem-se, sobretudo, com os efeitos não horizontais da concentração, atentas as actividades directa ou indirectamente desenvolvidas pela Alliance Healthcare e pelas empresas-mãe desta.
135. A Apifarma pronuncia-se, essencialmente, sobre três potenciais efeitos não horizontais decorrentes da realização da presente operação de concentração.
136. Em primeiro lugar, alerta para o facto da ANF, enquanto empresa-mãe da Alliance Healthcare, que representa os interesses da quase totalidade das farmácias (97%), se encontrar em condições de exercer a influência que dispõe junto dos seus associados, para estes favorecerem o aprovisionamento junto da Alliance Healthcare, ou do distribuidor grossista que esta pretende controlar, a Proconfar.
137. Quanto a esta questão, a Autoridade da Concorrência teve já a oportunidade de analisar as ligações entre a ANF e as suas associadas farmácias, num outro procedimento envolvendo a actual adquirente, a Ccent n.º 80/2005, cit. *supra*, parágrafos 223 a 243, tendo concluído, com base nas informações constantes daquele processo, não existirem indícios de que as farmácias associadas e a ANF constituam uma única unidade económica autónoma.
138. Com efeito, quanto a eventuais ligações jurídicas existentes entre a ANF e as suas associadas, resultou da investigação então efectuada, que a ANF não terá a possibilidade de emanar directrizes que sejam de forma automática acatadas pelos seus Associados, designadamente quando tal se refere à política de compra das farmácias.

139. Em termos de uma eventual dependência económica das farmácias relativamente à ANF, embora esta lhes continue a prestar uma diversidade de serviços, não é despiciente que, com as alterações legislativas introduzidas desde 2006⁴⁵, o papel da ANF no pagamento antecipado às farmácias das participações devidas pelo Estado tenha diminuído, porquanto o Estado passou a pagar a referida participação no “*prazo de um mês, contado da data limite para apresentação pelas farmácias da factura mensal e das receitas médicas correspondentes*”⁴⁶, bem como criou um Fundo que tem por objecto o apoio ao sistema de pagamentos aos fornecedores das instituições e serviços do Serviço Nacional de Saúde relativos à participação de medicamentos e prestações de saúde realizadas em regime de convenção.
140. Assim, afigura-se pouco provável que a ANF esteja em condições de exercer uma influência sobre as farmácias, nos termos descritos pela Contra-Interessada, atendendo a que, de acordo com os elementos disponíveis, se considera que as farmácias associadas da ANF têm liberdade na escolha dos grossistas que lhes oferecem melhores condições de fornecimento, não se abastecendo sempre junto do mesmo distribuidor.
141. Em segundo lugar, alega a Apifarma que a Alliance Healthcare, actuando também ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos da marca *Almus*, está em condições de colocar os distribuidores grossistas concorrentes da Alliance Healthcare e da Proconfar “*numa situação especialmente desvantajosa*”, relativamente à distribuição deste tipo de medicamentos.
142. A este propósito, remete-se para a análise efectuada nos parágrafos *supra* 96 a 101, em que se conclui que: (i) num cenário jus-concorrencial próximo, a posição de mercado da *Almus*, Lda. ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos não permitirá à Proconfar prescindir da distribuição de medicamentos genéricos concorrentes aos produtos das *Almus*, Lda.; e que, (ii) não obstante a posição de mercado da Proconfar, nos mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, os concorrentes da *Almus*, Lda. sempre terão a possibilidade de recorrer a outros distribuidores grossistas a operar no Grupo Oriental da RAA. Ainda que a operação de concentração pudesse, de alguma forma, colocar os operadores grossistas concorrentes numa situação desvantajosa face à Proconfar, não resulta da operação em análise, um encerramento de mercado, único efeito jus-concorrencial que permitiria à AdC actuar, em sede de controlo de concentrações.
143. Por último, a Apifarma defende que a ANF colocará à disposição dos distribuidores grossistas que controlar (Alliance Healthcare e, no futuro, a Proconfar) um sistema informático de gestão de *stocks* e

⁴⁵ Decreto-Lei n.º 242-B/2006, de 29 de Dezembro e Decreto-Lei n.º 185/2006, de 12 de Setembro,

⁴⁶ Através da Portaria n.º 3-B/2007, de 2 de Janeiro, que entrou em vigor no dia 1 de Janeiro de 2007, e que regulamenta o Decreto-Lei 242-B/2006, de 29 de Dezembro, é estabelecido que o pagamento deverá ocorrer no dia 10 do mês seguinte ao envio da factura mensal (artigo 10.º).

de vendas das farmácias, actualmente a cargo da empresa *Health Market Research, Lda.* (controlada pela ANF), não estando essa informação disponível a terceiros. O acesso da Proconfar a “informação sensível” relativa às farmácias, bem como aos distribuidores grossistas concorrentes, segundo a Apifarma, permitir-lhe-ia definir a sua estratégia comercial, na RAA, com base naquela informação privilegiada.

144. A este propósito, remete-se para a análise efectuada nos parágrafos *supra* 103 a 114, em que não se exclui que, mesmo após a presente operação de concentração, a Alliance Healthcare e a Proconfar se encontrarão nas mesmas condições que os outros operadores grossistas, não tendo acesso em tempo útil à informação privilegiada recolhida através do Sifarma, só podendo aceder a determinada informação já tratada, recolhida através deste sistema, mediante o pagamento de uma contrapartida financeira.
145. Nos termos do estabelecido no n.º 1 do artigo 38.º da Lei da Concorrência, foi promovida a audiência prévia da autora da notificação e da contra-interessada, tendo-lhes sido comunicado, em 20 de Agosto de 2009, o projecto de decisão.
146. Nas observações submetidas, nessa sede, pela notificante, esta manifestou a sua concordância com o sentido e teor do projecto de decisão, pronunciando-se apenas em sentido contrário ao entendimento da AdC expresso no parágrafo 5 desse documento, de que a Alliance Healthcare é controlada conjuntamente pela Alliance Boots, pela Farminveste e pela José de Mello.
147. Uma vez que não foram apresentados novos elementos que fundamentassem a inexistência de um controlo conjunto da Alliance Healthcare, por parte daquelas três empresas-mãe, e tendo esta questão sido objecto de investigação e de apreciação aturada por parte da AdC, no âmbito do processo relativo à Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance Healthcare, entende-se que não se justifica uma alteração da posição adoptada nesse processo, para os presentes efeitos.
148. Quanto às observações que a Apifarma teceu, em relação ao projecto de decisão, em sede de audiência de interessados, estas vêm em linha com os seus comentários iniciais, incidindo essencialmente nos aspectos que de seguida se expõem.
149. Em primeiro lugar, a Apifarma alega que, atendendo às quotas de mercado da adquirida Proconfar, nos mercados relevantes da distribuição grossista, a operação em análise é susceptível de resultar num reforço da posição de mercado da Alloga, por esta “se associar à Proconfar”. Identifica, ainda, um eventual efeito horizontal, com fundamento na tendência de a indústria farmacêutica recorrer aos pre-wholesalers, para vender os seus produtos directamente às farmácias.

150. Em segundo lugar, reitera que a aquisição da Proconfar pela Alliance Healthcare reforçará a integração vertical grossista/retalista, que já se verificará relativamente à Alliance Healthcare e as farmácias, atendendo a que a ANF e as farmácias suas associadas “se comportam”⁴⁷ como uma única empresa, invocando, nesse sentido, a circunstância de as farmácias terem aderido à Circular n.º 5893/2009⁴⁸.
151. Em terceiro lugar, quanto à relação vertical existente entre a actividade da Almus, Lda. e a actividade de distribuição grossista, desenvolvida pela Proconfar, a Apifarma, informando que a comercialização dos medicamentos associados a algumas das AIM’s adquiridas pela Almus, Lda. terá ascendido a 588 mil euros⁴⁹, em 2008, segundo dados do IMS, alega que não é evidente a ausência dos efeitos de encerramento do mercado enunciados *supra*, nos pontos 99 a 102, uma vez que não é de excluir que os medicamentos genéricos constituam um mercado autónomo e que a Alliance Healthcare tenha como incentivo a “evicção dos concorrentes”, ao nível daquelas duas actividades.
152. Por último, a Apifarma enfatiza que, sobretudo com a criação da HRM e a suspensão do fornecimento regular dos dados recolhidos através do Sifarma à IMS, a partir de 2009, a Proconfar terá a possibilidade de vir a aceder a essa informação estratégica, designadamente ao preço de venda ao público, em condições mais vantajosas que os restantes grossistas, aumentando a possibilidade de se tornar o fornecedor grossista preferencial, através do aumento dos custos dos outros grossistas e, indirectamente, dos laboratórios concorrentes da Almus, Lda..
153. A AdC considera que as observações da Apifarma não põem em causa o sentido e teor do projecto de decisão, uma vez que esta não demonstra que da operação em análise decorra a criação e/ou reforço de uma posição dominante, nem tão pouco, ainda que esse fosse o critério substantivo de análise, acolhido na Lei da Concorrência, que da mesma resultem entraves significativos para a concorrência efectiva.
154. Quanto ao primeiro aspecto relativo à relação Proconfar/Alloga, a AdC reitera que, mesmo num cenário prospectivo, e tendo em consideração as quotas de mercado da Proconfar nos mercados da distribuição grossista, dificilmente se verificará um encerramento do mercado a montante, atendendo

⁴⁷ A Apifarma também faz alusão ao facto das respostas da ANF e da Alliance Healthcare a um pedido de elementos da AdC, em sede de instrução ser idêntica como indício da integração vertical grossista/retalista. Entende-se que não se trata de um indício relevante, uma vez que existe uma relação de controlo entre a ANF e a Alliance Healthcare, que justificará a similitude das suas respostas, sem que tal nada revele da alegada influência que a ANF terá sobre as suas associadas.

⁴⁸ A circular refere-se alegadamente à comercialização de medicamentos através da denominação comum internacional (DCI), substituindo os medicamentos descritos por medicamentos genéricos mais baratos, bem como à prestação de informação aos doentes das diferenças de preços entre os medicamentos prescritos e os medicamentos que se apresentam como alternativa e ainda, para utilizarem o sistema Sifarma para verificarem os *stocks*, comparar preços, calcular as poupanças associadas a cada escolha e dispensar o respectivo comprovativo ao cliente.

⁴⁹ Os medicamentos referidos pela Apifarma são: Levofloxac MG FZ, AC Alendron MG FZ, ENA + HMG Laprilen, Paroxetina MG TME, CAPTO MG Privolase e Raniti MG Peptifar.

a que, por um lado, a Alloga está sujeita às instruções comerciais dos laboratórios seus clientes e, por outro, existem na RAA alternativas a que os laboratórios podem recorrer, para assegurar a prestação de serviços de logística (*vide* ponto 95 *supra*).

155. Também não se afigura existir um efeito horizontal resultante daquela relação, uma vez que, a verificar-se a tendência descrita pela Apifarma, de a indústria farmacêutica vender os seus produtos directamente às farmácias através de *pre-wholesalers*, não se justifica presentemente, e para efeitos da presente operação de concentração, equacionar a integração desta actividade com a actividade de distribuição grossista num mesmo mercado do produto. Com efeito, e atenta a prática decisória anterior da AdC⁵⁰, as características de cada uma destas actividades não indiciam a actual existência de um grau de substituíbilidade significativo entre a actividade de *pre-wholesaling* e a distribuição grossista⁵¹.
156. No que se refere à integração vertical grossista/retalhista, reitera-se que não há indícios suficientes para concluir que a Alliance Healthcare, a ANF e as farmácias suas associadas, se comportam como uma única empresa para efeitos do direito da concorrência, conforme já demonstrado sucintamente nos pontos 137 a 140 *supra*.
157. Acresce que os indícios trazidos pela Apifarma quanto à alegada influência que a ANF terá sobre as farmácias suas associadas, atinentes à adesão à circular n.º 5893/2009, não se afigura por si só determinante, no sentido de demonstrar a integração vertical invocada, na medida em que se trata de instruções genéricas, que se afiguram poder enquadrar na relação de uma associação patronal com os seus associados.
158. Assim, e para efeitos da presente operação de concentração, verifica-se não existirem indícios que permitam à AdC concluir no sentido de que a Alliance Healthcare, a ANF e as farmácias suas associadas se encontram integradas verticalmente. Neste sentido, fica prejudicada a avaliação do impacto concorrencial de a Proconfar alegadamente passar, com a concentração em análise, a beneficiar dessa integração.
159. Quanto aos argumentos avançados pela Apifarma para fundamentar uma análise mais aprofundada da relação vertical existente, entre a actividade da Almus, Lda. e os mercados relativos à distribuição grossista, em que a Proconfar estará presente, importa salientar os aspectos que a seguir se expõem.
160. Ainda que não seja de excluir a possibilidade de se autonomizar como mercado do produto os medicamentos genéricos, relativamente aos outros medicamentos que integram a mesma categoria

⁵⁰ *Cfr.* Decisão da AdC de 12 de Novembro de 2007 na Ccent. 61/2007 - Alliance Healthcare/Alloga Portugal.

⁵¹ Refira-se a este propósito que se trata de actividades com concorrentes distintos e clientes distintos.

ATC, nível três (*vide* ponto 58), não é nesse sentido que se tem pronunciado a AdC, na sua prática decisória, nem foram trazidos ao processo elementos que, relativamente a esta operação de concentração, justifiquem a adopção de uma posição distinta, em relação a este mercado relacionado.

161. Acresce que, ainda que se adoptasse uma delimitação de mercado mais restrita, como proposto pela contra-interessada, em princípio, e, mesmo tendo em conta o volume de negócios que a contra-interessada informa ter sido realizado com a comercialização dos medicamentos associados às AIM's adquiridas pela Almus, Lda., em 2008, dificilmente a Almus terá alcançado ou alcançará, num cenário jus-concorrencial próximo (assumindo, para este efeito, uma *proxy* de 3 a 5 anos) uma quota superior a 30%, que indicasse existir possibilidade de encerramento do mercado, nos termos descritos nos pontos 99 a 102.
162. Da informação publicamente disponível no site do Infarmed resulta que existe um vasto conjunto de medicamentos genéricos com a mesma categoria ATC, nível três, que aqueles que a contra-interessada refere especificamente, que são comercializados por diferentes laboratórios nacionais e internacionais. Assim, não se perspectiva, com os dados disponíveis, que a Almus, Lda. detenha ou possa vir a deter uma quota superior a 30% nesses mercados.
163. Relativamente às questões quanto ao acesso à informação recolhida através do Sifarma pela Alliance Healthcare e, após a operação de concentração em análise, pela Proconfar, a contra-interessada, Apifarma, não traz elementos novos ao processo que infirmem a análise efectuada pela AdC.
164. Como referido anteriormente, a Alliance Healthcare e a ANF afirmaram que os dados recolhidos através do Sifarma serão facultados a todos os operadores grossistas, que assim o desejarem, mediante o pagamento de contrapartida financeira, em condições idênticas.
165. Segundo a ANF, a HMR não terá capacidade de disponibilizar essa informação tratada em tempo útil, atendendo a que a mesma é inicialmente depositada automaticamente (diária ou semanalmente), num repositório, sendo que, só posteriormente, o departamento de sistemas de informação da ANF terá acesso aos dados recolhidos em bruto, para disponibilização a terceiros. Não há indícios, portanto, de que a Proconfar venha a ter acesso à informação, em tempo útil e em condições susceptíveis de criar ou reforçar uma posição dominante, da qual resultem entraves significativos à concorrência, nos mercados relevantes definidos.
166. Face ao exposto, considera-se que as observações apresentadas pela Apifarma, em sede de audiência de interessados, não justificam a adopção de uma decisão de passagem à fase de investigação aprofundada, designadamente no que se refere ao mercado relacionado dos medicamentos genéricos

na RAA e no mercado da distribuição por grosso dos MSRM e dos MNSRM Comparticipados na RAA, tal como requerido pela Apifarma.

8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

167. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do n.º 1, do artigo 17.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, decidiu adoptar uma decisão de não oposição, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, uma vez que a presente operação não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva, nos seguintes mercados:

- (i) mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, no Grupo Oriental da RAA;
- (ii) mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, no Grupo Oriental da RAA;
- (iii) mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, no Grupo Oriental da RAA;
- (iv) mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, na RAA.

Lisboa, 8 de Setembro de 2009

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

Jaime Andrez

Vogal

João Noronha

Vogal