

Ccent. 17/2010
Alliance Healthcare / Medimadeira * Funchalfar

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]

28/07/2010

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

DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA

Ccent. 17/2010 - Alliance Healthcare / Medimadeira * Funchalfar

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 3 de Maio de 2010, 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 Medimadeira – Produtos Farmacêuticos, S.A. (“Medimadeira”) e da Funchalfar, Lda. (“Funchalfar”), mediante a aquisição da totalidade das acções representativas dos respectivos capitais sociais, ao seu vendedor, a sociedade Madeira XXI, Franchising e Promoção Imobiliária, S.A. (“Madeira XXI”).
2. 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.
3. Na sequência dos Avisos publicados, em cumprimento do artigo 33.º da Lei da Concorrência, foram recebidas Observações¹ 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, para efeitos do artigo 38.º do mesmo diploma.

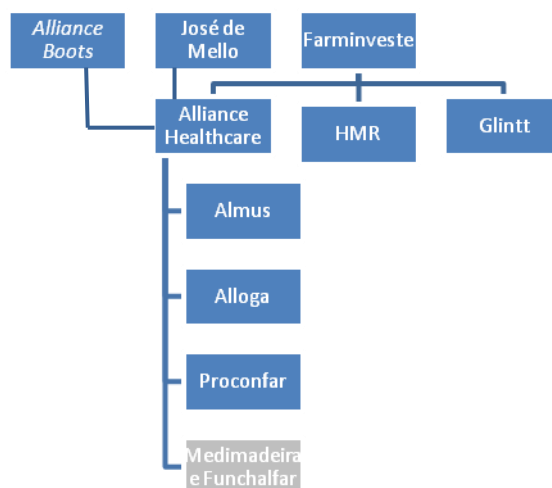
¹ Observações da Apifarma (N/Ref.º: E-DCC/2010/389, com data de 25 de Maio de 2010).

2. AS PARTES

2.1. Empresa Adquirente

Actividades levadas a cabo pela Alliance Healthcare

4. 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 Santé Europe, S.A.* (a *Alliance Santé*, actualmente uma empresa pertencente ao Grupo *Alliance Boots*), a Farminveste – Investimentos, Participações e Gestão, S.A. (a Farminveste)² e a José de Mello Participações II SGPS, S.A. (a José de Mello)³. Segue *infra* organigrama ilustrativo:



5. A Alliance Healthcare dedica-se, principalmente, ao comércio por grosso de produtos farmacêuticos, em Portugal Continental, e, desde 9 de Setembro de 2009, conta também com uma presença na Região Autónoma dos Açores (“RAA”), mais concretamente, no Grupo Oriental, integrando as ilhas de S. Miguel e de Santa Maria, com a aquisição do distribuidor grossista de produtos farmacêuticos Proconfar - Produtos de Consumo Farmacêuticos, S.A. (doravante “Proconfar”)⁴.

² Anteriormente designada Farminústria – Investimentos, Participações e Gestão, S.A., tendo posteriormente alterado a sua designação para Farminveste.

³ Cfr. decisão da AdC de 31 de Janeiro de 2007 na Ccent. 80/2005 – Alliance Santé / Farminústria / J. Mello / Alliance Unichem Farmacêutica.

⁴ Cfr. decisão da AdC de 9 de Setembro de 2009 na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar.

6. A Alliance Healthcare opera, ainda, ao nível da prestação de serviços de logística aos produtores farmacêuticos, através da Alloga Portugal, Lda. (“Alloga”)⁵, desde Novembro de 2007, em todo o território nacional, incluindo Portugal Continental, a RAA, e a Região Autónoma da Madeira (RAM”), assegurando, nomeadamente, o armazenamento inicial do *stock* pós-produção, com vista ao seu subsequente fornecimento a empresas grossistas ou retalhistas de produtos farmacêuticos.
7. A Alliance Healthcare controla, igualmente, a Almus, Lda. (“Almus”)⁶, criada em Dezembro de 2007, a qual se encontra activa ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos, actuando ao nível do território nacional, com a marca *Almus*, para a comercialização de medicamentos genéricos⁷.
8. E, numa escala muito residual, a Adquirente Alliance Healthcare encontra-se também activa na actividade de distribuição de produtos de bens de consumo corrente, nomeadamente, produtos para o lar e de higiene corporal, actuando na RAA, desde 9 de Setembro de 2009, com a aquisição do controlo exclusivo sobre a Proconfar⁸, como acima já referenciado.

Actividades levadas a cabo pelas empresas-mãe da Alliance Healthcare

9. No que se refere às empresas-mãe da Alliance Healthcare, a accionista *Alliance Santé* 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 2006⁹.
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, igualmente, a marca de medicamentos genéricos *Almus*.
11. Já a Farminveste é uma empresa controlada pela Associação Nacional de Farmácias (ANF), *holding* empresarial de uma estrutura associativa que agrega farmácias, empresas que se encontram activas

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

⁶ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, § 53 a 58.

⁷ Segundo a APOGEN – Associação Portuguesa de Produtos Genéricos, os medicamentos genéricos são medicamentos com a mesma substância activa do medicamento originador, cujos direitos de propriedade industrial (relativos às respectivas substâncias activas ou ao processo de fabrico) caducaram. São por isso equivalentes terapêuticos, não só por terem a mesma composição quantitativa e qualitativa, mas também por possuírem a mesma forma farmacêutica (Cfr. http://www.apogen.pt/conteudos/SystemPages/page.asp?art_id=29).

⁸ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, § 15, § 35 a 42 e § 79 e 80.

⁹ A operação em causa foi apreciada pelas autoridades do Reino Unido.

no mercado da distribuição retalhista de medicamentos e outros produtos de cuidado de saúde ao público¹⁰.

12. A ANF presta vários serviços às suas associadas, nomeadamente ao nível de disponibilização de sistemas informáticos de gestão de *stocks* e encomendas, através da sua subsidiária *Glintt – Global Intelligent Technologies, SGPS, S.A.* (“Glintt”)¹¹, sociedade resultante da operação de fusão por incorporação da *Consiste – Gestão de Projectos, Obras, Tecnologias de Informação, Equipamentos e Serviços, Lda.* (“Consiste”), na *ParaRede, SGPS, S.A.* (“ParaRede”)¹², ocorrida em meados de 2008.
13. Com efeito, a subsidiária da Farminveste, a *Consiste*, agora incorporada na *Glintt*, detinha e continua a deter, como actividades principais, a consultoria e desenvolvimento de *software*, com presença nas áreas da indústria farmacêutica, química, alimentação e bebidas, electrónica, construção, automóvel, têxtil e metalomecânica, e, em especial, na área da saúde, onde é responsável pela concepção, desenvolvimento e implementação de um sistema informático de gestão de *stocks* e vendas (designado “Sifarma”¹³) e de um sistema de comunicação de dados (designado “Farmalink”), concebidos para as farmácias, com forte implantação no sector farmacêutico retalhista (cerca de 87%¹⁴ do universo nacional de farmácias recorrem a este sistema informático).
14. Uma das actividades levadas a cabo pela *Glintt* consiste na comercialização a terceiros, mediante contrapartida financeira, dos dados de gestão de *stocks* e vendas das farmácias, recolhidos através do *software* Sifarma¹⁵, a empresas activas na prestação de serviços de *market intelligence pharma*, que, por sua vez e depois de trabalharem esta informação, vendem-na a empresas que operam na

¹⁰ 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*, § 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.

¹¹ Cfr. decisão da AdC de 28 de Maio de 2010 na Ccent 47/2009 – Farminveste / ParaRede.

¹² A *Glintt* incorpora também a actividade levada a cabo pela *ParaRede*, previamente à fusão, no sector das tecnologias de informação, nas suas diversas componentes, incluindo serviços de tecnologias de informação, venda de hardware e software (cliente, servidor e aplicacional), e venda dos respectivos periféricos e equipamento de telecomunicações (Cfr. decisão da AdC na Ccent. 47/2009 – Farminveste / Pararede).

¹³ *Software* que permite às farmácias fazer a sua gestão de *stocks* e vendas, bem como efectuar as suas encomendas junto dos distribuidores grossistas por si escolhidos. O Sifarma, através do Farmalink, permite a comunicação de dados com os distribuidores grossistas.

¹⁴ Cfr. informação disponibilizada pela Notificante, em sede de resposta à Audiência de Interessados, em documento com data de 21 de Julho de 2010.

¹⁵ Cfr. informação disponibilizada pela Farminveste, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/436, com data de 08 de Junho de 2010), pág. 4, na qual a Farminveste refere a existência do “Contrato de licenciamento de programa de computador e de prestação de serviços de transmissão de dados”, celebrado entre a Farminveste, a *Consiste* (nova *Glintt*) e a ANF, em [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio]; e a “Minuta do aluguer de equipamento, de instalação de hardware e software, de formação, de utilização e de assistência técnica”, a celebrar entre a *Consiste* (nova *Glintt*) e as farmácias.

área da saúde e indústria farmacêutica. De acordo com informação disponibilizada durante a instrução do presente procedimento, a venda destes dados em bruto, obtidos através do *software* Sifarma, foi efectuada pela Farminveste ao cliente IMS Health, Lda. (“IMS”), empresa activa ao nível dos serviços de *market intelligence pharma*, desde [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio]¹⁶, tendo, todavia, sido cessado o fornecimento desses dados a partir de 31 de Março de 2009¹⁷.

15. Após a constituição de uma nova sociedade no seio empresarial da ANF, a Health Market Research, Lda. (“HMR”), criada em Junho de 2009¹⁸, a Farminveste passou a disponibilizar estes dados à sua subsidiária. Desde 31 de Março de 2009, a HMR é a única entidade que tem acesso aos dados do Sifarma, uma vez que as relações contratuais da Farminveste com a IMS Portugal se encontram cessadas.
16. A HMR encontra-se activa na prestação de serviços de *market intelligence pharma*¹⁹, desde finais de 2009²⁰, produzindo estudos e relatórios, que comercializa junto de empresas que operam nos sectores da indústria farmacêutica e da saúde, através de um tratamento dos dados em bruto recolhidos pelo *software* Sifarma²¹, junto dos fornecedores de dados – as farmácias portuguesas -, sistema este que é detido por uma sua irmã, a sociedade Glintt, controlada pela Farminveste.
17. Quanto à empresa-mãe José de Mello, esta 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

¹⁶ Cfr. informação disponibilizada pela IMS, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.^a E-DCC/2010/472, com data de 21 de Junho de 2010), pág. 11, onde é feita referência a um acordo, datado de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio], sobre fornecimento de dados, celebrado entre a ANF e a IMS Portugal, tendo iniciado a sua vigência em [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio], com uma duração mínima de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio] anos.

¹⁷ Cfr. informação disponibilizada pela IMS, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.^a E-DCC/2010/472, com data de 21 de Junho de 2010), pág. 9, onde é feita referência à cessação do fornecimento de dados. Vide, igualmente, referência efectuada na decisão da AdC na Ccent. 47/2009 – Farminveste / ParaRede, § 54.

¹⁸ Cfr. informação disponibilizada no website da ANF, http://www.anf.pt/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=106&Itemid=106 (consultado em 02.07.2010). O capital da HMR é detido em 90% pela Farminveste e em 10% pelo Grupo José de Mello.

¹⁹ Esta actividade consiste na análise e no tratamento de dados em bruto, recolhidos através de aplicações informáticas específicas, bem como numa rede organizada de recolha de informação, visando satisfazer as necessidades de informação específicas das empresas da área da saúde e farmacêuticas, de forma a dotá-las de um conhecimento efectivo sobre os mercados onde operam. No mesmo sentido, vide decisão da AdC na Ccent. Ccent 47/2009 – Farminveste / ParaRede, §54 e 56, onde é feita referência adicional à pronúncia da AdC na decisão Ccent. 15/2003 – IMS Health / Azyx-Serviços de Geomarketing Farmacêutica, pág. 5, onde os serviços de *market intelligence pharma* são identificados como «os serviços que têm vindo a ser desenvolvidos com base em metodologias, aplicações informáticas específicas, bem como numa rede organizada de recolha de informação (visando satisfazer as necessidades de informação específicas das empresas médico - farmacêuticas) e que por tal razão não podem ser substituíveis do ponto de vista da respectiva procura por outras soluções de informação de cariz distinto e destinadas a cobrir diferentes necessidades de outras “procuras”».

²⁰ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, § 106 e 107, e informação disponibilizada por uma das empresas-mãe da Notificante da presente operação de concentração, a Farminveste, em resposta a pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução (N/Ref.^a E-DCC/2010/2010/436, com data de 08 de Junho de 2010), pág. 9.

²¹ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 47/2009 – Farminveste / ParaRede, § 54 e 56.

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.

Volumes de negócios

18. O volume de negócios realizado pela Alliance Healthcare²², no território nacional, em 2009, 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. Sociedades Adquiridas

19. A Medimadeira e a Funchalfar são sociedades de direito português, actualmente detidas por uma única sociedade vendedora, a Madeira XXI, que se dedicam, principalmente, ao comércio por grosso de produtos farmacêuticos, na RAM.
20. A título residual, a Medimadeira e a Funchalfar distribuem bens de consumo corrente, nomeadamente produtos para o lar e de higiene corporal, na RAM, actividade que representa menos de [**CONFIDENCIAL**]% do total do seu volume de negócios, correspondendo a [**CONFIDENCIAL**]milhões de euros, em 2009.
21. O volume de negócios realizado pela Medimadeira e Funchalfar, no território nacional, em 2009, calculado de acordo com o disposto no artigo 10.º da Lei da Concorrência, ascendeu, segundo a Notificante, a [**> 2**]milhões de euros.

²² 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.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

22. A presente operação de concentração consiste na aquisição, por parte da Alliance Healthcare, do controlo exclusivo das sociedades Medimadeira e Funchalfar, mediante a aquisição da totalidade dos seus capitais sociais ao seu vendedor, a sociedade Madeira XXI, na sequência de acordo celebrado em 4 de Março de 2010 (o “Contrato Promessa de Compra e Venda de Acções e Cessão de Quotas”).
23. A adquirente Alliance Healthcare e as sociedades adquiridas actuam ao nível da comercialização por grosso de produtos farmacêuticos, estando todas presentes na RAM, verificando-se, assim, sobreposição horizontal entre as actividades das empresas envolvidas na operação.
24. Tendo em conta que as sociedades adquiridas se encontram residualmente presentes na actividade de distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente na RAM, não estando a Alliance Healthcare activa nesta actividade, naquele espaço geográfico, a presente operação de concentração tem igualmente uma natureza conglomeral.
25. Atendendo a que uma das subsidiárias da Alliance Healthcare, a Alloga, presta serviços de logística aos produtores farmacêuticos, estando presente a nível nacional, e que, simultaneamente, a Alliance Healthcare controla a Almus, que actua ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos de marca *Almus*, a nível nacional, esta operação de concentração apresenta igualmente uma natureza vertical, com relação à sua presença nestas duas actividades.
26. Atendendo, ainda, à presença de uma das empresas-mãe da Alliance Healthcare, a Farminveste, na gestão do *software* Sifarma, através da Glintt, e da presença na actividade de *market intelligence pharma*, através da HMR, esta operação apresenta também uma natureza vertical.
27. A presente operação, ao conferir o controlo exclusivo da Medimadeira e da Funchalfar a um novo accionista, configura uma operação de concentração, nos termos 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, 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

28. Como acima referido, as duas sociedades adquiridas operam ao nível da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, na RAM.
29. No que se refere a esta actividade, a Notificante, em linha com a prática decisória da Autoridade da Concorrência²³, 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 Saúde²⁴.
30. De facto, a Autoridade da Concorrência, na sua prática decisória anterior²⁵, considerou que os serviços de distribuição grossista de MNSRM Não Comparticipados, os serviços de distribuição grossista de Outros Produtos de Saúde, e os 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 serviços, 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, as parafarmácias, e não só as farmácias, passaram a constituir um dos canais possíveis 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 Não Comparticipados e dos Outros

²³ Cfr. decisões da AdC relativas à Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance, à Ccent. 76/2007 – Udifar / Codifar / União, de 12 de Fevereiro de 2008 e à Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar.

²⁴ 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.

²⁵ Vide prática decisória citada na nota de rodapé 23.

Produtos de Saúde, contrariamente ao que sucede com os MSRM e aos MNSRM Comparticipados, não é fixado administrativamente²⁶.

31. Deste modo, e para efeitos da presente operação de concentração, 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

32. 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, de 31 de Janeiro de 2007²⁷, em que a AdC defende que as características da distribuição grossista de medicamentos na RAA e na RAM são distintas das existentes em Portugal Continental, dado que foram observadas, na investigação de mercado então encetada, diferentes características ao nível da distribuição por grosso destes produtos, o que fundamentou a exclusão destas regiões, na definição de mercado geográfico relevante então adoptada.
33. A Notificante mais refere o entendimento adoptado pela AdC no processo Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, de 9 de Setembro de 2009²⁸, no qual delimitou o mercado geográfico relevante à RAA, tendo, porém, deixado em aberto a possibilidade de segmentar esta Região Autónoma em mercados geográficos mais restritos, correspondentes 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). Para efeitos da avaliação jus-concorrencial daquela operação de concentração, a AdC considerou a delimitação geográfica mais restrita, limitada ao Grupo Oriental, tendo em conta que era neste espaço geográfico que actuava a empresa adquirida, e uma vez que as conclusões jus-concorrenciais não se alterariam caso se optasse por outras delimitações geográficas.

²⁶ Vide, neste sentido, decisão da AdC na Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance, § 134 a 171; decisão da AdC na Ccent. 76/2007 – Udifar / Codifar / União, § 23 e 24; e decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, §15.

²⁷ Cfr. § 173.

²⁸ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, § 28 a 34.

34. Neste sentido, a Notificante, tendo em conta a reduzida dimensão da RAM, onde as condições de concorrência se apresentam suficientemente homogéneas, e, por seu turno, distintas da RAA e de Portugal Continental, propõe que a delimitação geográfica dos mercados se circunscreva à RAM.
35. Atentas as razões acima explanadas, e para efeitos da presente operação de concentração, a AdC concorda com o entendimento da Notificante, no sentido de que a RAM constitui um mercado geográfico autónomo.

4.2. Sector da distribuição de produtos de consumo corrente

4.2.1. Mercado do Produto Relevante

36. As sociedades adquiridas, ainda que com um volume de negócios residual, desenvolvem também a sua actividade ao nível da distribuição grossista de bens de consumo corrente, na RAM.
37. A AdC já se pronunciou²⁹, com base na prática decisória da Comissão Europeia³⁰, no sentido de que a distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente integram um único mercado autónomo, englobando o fornecimento de produtos a retalhistas, hotéis, restaurantes e outros grandes consumidores, por parte de produtores, grossistas tradicionais e *cash & carry outlets*.
38. A AdC considera que se poderá justificar, relativamente à distribuição de determinados produtos que apresentem maiores especificidades (e.g. fruta, vegetais, marisco)³¹ ou que se destinem a um canal de distribuição específico (e.g. *catering*)³², 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.
39. Tais especificidades dos produtos não se verificam no caso em apreço, pelo que, como defendido em decisões anteriores³³, a AdC define como mercado do produto relevante, para efeitos da presente

²⁹Cfr. decisões da AdC relativas à Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar; 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 - Gula/Coopertorres/Torrental, de 19 de Janeiro de 2005.

³⁰Cfr. 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.

³¹Cfr. decisões da Comissão Europeia, relativas aos casos: COMP/M.2078 *UBS Capital/Heiploeg Shellfish Internacional 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.

³²Cfr. decisão da Comissão Europeia n.º COMP/M. 2891 *CD & R. Fund IV Limited/Brake Bros PLC*, de 25.07.2002.

³³Cfr. decisões da AdC, citadas na nota de rodapé 29.

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

40. 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 RAM, uma vez que, em virtude da insularidade e de outras especificidades desta região, se verifica que os clientes dos operadores grossistas a operar na RAM se encontram sedeados nesta região e que a estrutura da oferta na mesma é distinta da do Continente e da RAA.
41. Aliás, a este propósito, refira-se o precedente decisório mais recente da AdC³⁴, envolvendo a mesma entidade adquirente, no qual foram tidas em consideração as especificidades atinentes à outra Região Autónoma Portuguesa, a RAA, nomeadamente em termos de insularidade, face ao Continente.
42. Além do mais, tratando-se da distribuição a nível grossista, considera-se que a proximidade dos clientes é menos determinante do que no retalho, sendo, por isso, determinante considerar o mercado como regional e não local.
43. Neste sentido, e para efeitos da presente operação, a AdC, em linha com a sua prática decisória anterior, entende que o âmbito geográfico do mercado em análise se circunscreve à RAM.

4.3. Actividade de fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de *market intelligence pharma*

4.3.1. Mercado do Produto Relevante

44. Os dados constantes nos relatórios e estudos produzidos no âmbito da actividade de *market intelligence pharma* dizem respeito a informação sobre vendas de produtos farmacêuticos pelos grossistas (dados na perspectiva de *sell in*, ou seja, do distribuidor para a farmácia e para outros clientes), sobre vendas de medicamentos nas farmácias (dados na perspectiva de *sell out*, ou seja, da farmácia para o consumidor) e sobre comportamentos dos médicos em relação à prescrição de

³⁴ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, § 39 a 42.

medicamentos. Adicionalmente, existem, ainda, estudos efectuados relativos às vendas de produtos exclusivamente hospitalares³⁵.

45. Atendendo a que a Alliance Healthcare, a Medimadeira e a Funchalfar, são fornecedoras de dados relativos à actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos a empresas que prestam serviços de *market intelligence pharma*, importa aferir se esta actividade de fornecimento de dados constitui um mercado relevante autónomo, bem como, se poderia ser objecto de uma segmentação adicional, tendo em conta a categoria de fornecedores de dados (v.g. distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos, farmácias, hospitais/farmácias hospitalares e médicos).
46. Neste sentido, foi solicitado, em sede de instrução, que a Notificante se pronunciasse quanto à possibilidade da delimitação desta actividade, enquanto mercado relevante autónomo.

Posição da Notificante

47. Em resposta, e em relação à venda de dados que a Alliance Healthcare efectua junto da IMS, a Notificante não reconhece que o fornecimento de dados a empresas activas no *market intelligence pharma* constitua «*uma actividade autónoma levada a cabo*» pelas empresas activas no fornecimento grossista de medicamentos. Segundo a Notificante, «*O fornecimento de dados é, ao invés, um mero subproduto da actividade de comércio por grosso de medicamentos e outras especialidades farmacêuticas à qual a Alliance Healthcare, a Medimadeira e a Funchalfar não desenvolvem qualquer esforço de comercialização ou promoção*», apesar de reconhecer que «*naturalmente que os dados de market intelligence pharma, para serem produzidos, carecem do contributo de cada um dos operadores no mercado, pelo que a IMS remunera as empresas pela disponibilização dos respectivos dados de vendas*»³⁶.

³⁵ Cfr. informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/481, com data de 24 de Junho de 2010, pág. 3) e informação disponibilizada pela Apifarma, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/474, com data de 21 de Junho de 2010, pág. 2).

³⁶ Cfr. informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/481, com data de 24 de Junho de 2010, pág. 2). Esta informação foi igualmente disponibilizada pela Apifarma, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/474, com data de 21 de Junho de 2010).

Entendimento da AdC

48. De forma a apurar da existência de um mercado relevante autónomo, a AdC questionou, não apenas a Notificante, como também duas empresas activas na prestação de serviços de *market intelligence pharma*, a IMS e a HMR.

- *No que respeita à Medimadeira e à Funchalfar*

49. Segundo a Notificante, as sociedades alvo de aquisição, a Medimadeira e a Funchalfar, são fornecedoras de dados em bruto, relativos à sua actividade, enquanto distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos, na RAM, à IMS, mediante uma contrapartida financeira, para posterior tratamento desses dados.

50. Com efeito, a Medimadeira e a Funchalfar celebraram um “Acordo de Disponibilização de Informação” com a IMS, tendo as condições comerciais devidas pela cedência de dados à IMS sido renegociadas em [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio]³⁷. Trata-se de um acordo anual para fornecimento de dados à IMS, não sendo os mesmos disponibilizados a qualquer outra entidade.

51. A informação disponibilizada à IMS encontra-se segmentada por: «a) código do produto; b) designação do produto e; c) quantidade vendida no período»³⁸, incluindo «exclusivamente as transacções feitas para as farmácias, suas clientes», «não deve[ndo] ser reportadas transacções feitas para outras entidades nomeadamente Para-Farmácias ou outros estabelecimentos de grande consumo, bem como colocações em clínicas, Hospitais e Centros de Saúde».

52. A Notificante mais esclarece que a Medimadeira e a Funchalfar não disponibilizam informação relativa à sua actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos à HMR³⁹, nem a outra entidade, que se encontre igualmente activa na prestação de serviços de *market intelligence pharma*.

- *No que respeita à Alliance Healthcare*

53. A Notificante refere que, enquanto operador activo na actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos, quer ao nível de Portugal Continental, quer na RAA (através da Proconfar,

³⁷ Cfr. informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.º E-DCC/2010/430, com data de 7 de Junho de 2010, pág. 7).

³⁸ *Idem.*

³⁹ *Idem.*

recentemente adquirida, em 2009), quer ainda na RAM, é também fornecedora de dados em bruto, relativos à sua actividade, à IMS.

54. Assim, e no que respeita à venda de dados em bruto à IMS⁴⁰, a Notificante esclarece esta Autoridade de que foi celebrado um “Acordo de Disponibilização de Informação entre a Alliance Healthcare e a IMS”, [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio], e diz respeito ao reporte de informação de dados em bruto, relativa às suas vendas, enquanto distribuidor grossista de produtos farmacêuticos às farmácias.
55. Os dados são disponibilizados à IMS segundo a seguinte estrutura de dados: «a) *armazém*; b) *tipo de cliente*; c) *brick*⁴¹; d) *código de produto*; e) *transacção*; f) *tipo de venda (facturação ou bónus)*; g) *quantidade* e; h) *data do movimento*»⁴².
56. Importa referir que a Notificante esclarece ainda que não disponibiliza informação relativa à sua actividade da distribuição grossista de produtos farmacêuticos à HMR⁴³, subsidiária da Farminveste – outra das suas empresa-mãe -, que se encontra identicamente activa na prestação de serviços de *market intelligence pharma*, tal como a IMS.

- *Conclusão*

57. Compilados os elementos de informação recolhidos em sede de instrução, a AdC considera que a actividade de fornecimento de dados consiste, efectivamente, numa actividade económica, mediante a qual os operadores desse mercado disponibilizam um produto – o fornecimento de dados relativos à sua actividade – de forma regular, e contratualizada com empresas terceiras, mediante uma contribuição.
58. Trata-se de uma actividade que tem uma oferta e uma procura claramente identificadas, considerando-se que a mesma constitui um mercado relevante autónomo, verificando-se uma sobreposição horizontal entre a Alliance Healthcare e as sociedades alvo de aquisição, com respeito ao exercício desta actividade de fornecimento de dados recolhidos no âmbito da sua actividade, enquanto distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos, com presença na RAM.

⁴⁰ *Idem.*

⁴¹ A designação *brick* é uma classificação para um determinado agrupamento geográfico de clientela. Com efeito, segundo a Notificante, em resposta a um pedido de elementos desta Autoridade, pronunciou-se já no sentido de que se trata de «*um agrupamento feito através dos códigos postais dos Clientes que engloba grupos de 3 ou mais farmácias e que não permite uma identificação individualizada das transacções*».

⁴² *Cfr.* informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.º E-DCC/2010/430, com data de 7 de Junho de 2010, pág. 7).

⁴³ *Idem.*

59. Já quanto à possibilidade deste mercado poder ser, eventualmente, segmentado por categoria de fornecedores de dados (v.g. distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos, farmácias, hospitais/farmácias hospitalares e médicos), atento o tipo de informação que aportam e que disponibilizam, considera deixar-se em aberto a possibilidade de segmentação, na ausência de elementos que permitam uma análise mais conclusiva sobre o mesmo, para efeitos do presente procedimento, sem prejuízo dos seguintes considerandos.
60. Com efeito, dos elementos disponíveis, esta Autoridade constata que a IMS⁴⁴ efectua os seus estudos com base em (i) dados de vendas de medicamentos fornecidos quer por distribuidores grossistas, quer por farmácias, ou ainda pelos próprios produtores farmacêuticos; (ii) dados de consumo de medicamentos nos hospitais recolhidos junto das administrações hospitalares; e (iii) dados de comportamento prescritivo das especialidades médicas recolhidos junto de uma amostra fixa de médicos que reporta o perfil prescritivo-tipo por terapêutica.
61. Entre os actuais fornecedores de dados da IMS⁴⁵ contam-se vários distribuidores grossistas (cerca de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio]), entre eles, a Alliance Healthcare, a Medimadeira e a Proconfar, um painel de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio] farmácias e um painel de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio] médicos.
62. Já com respeito à HMR, a informação facultada pela Notificante aponta no sentido de que este operador elabora os seus estudos e relatórios apenas com base nos dados de vendas de medicamentos fornecidos por farmácias, contando com uma amostra representativa de cerca de 87%⁴⁶ das farmácias portuguesas, associadas da ANF.
63. De um ponto de vista dos utilizadores dos estudos e relatórios produzidos no âmbito da actividade de *market intelligence pharma*, a Apifarma⁴⁷, associação representativa da indústria farmacêutica, dá conta de que os seus associados adquirem estudos e relatórios quer à IMS quer à HMR, permitindo-lhes obter informação quantitativa sobre vendas e qualitativa sobre prescrições médicas.
64. Decorrente do *supra* exposto, no que concerne o *mercado do fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de market intelligence pharma*, considera-se que a exacta delimitação do mesmo deverá permanecer em aberto, designadamente quanto à possibilidade de uma ulterior segmentação por categoria de fornecedores de dados, uma vez que as conclusões jus-

⁴⁴ Cfr. informação disponibilizada pela IMS, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.^a E-DCC/2010/472, com data de 21 de Junho de 2010, pág. 3, 4 e 9).

⁴⁵ Cfr. informação disponibilizada pela IMS, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.^a E-DCC/2010/472, com data de 21 de Junho de 2010, pág. 8).

⁴⁶ Cfr. nota de rodapé n.º14.

⁴⁷ Informação também disponibilizada pela Apifarma, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.^a E-DCC/2010/474, com data de 21 de Junho de 2010, pág. 3).

concorrenciais não se alterariam, independentemente da segmentação de mercado que viesse a ser feita.

65. De facto, operam na RAM, para além da Alliance Healthcare, da Medimadeira e da Funchalfar, um conjunto de outros distribuidores grossistas de medicamentos, os quais representam cerca de [CONFIDENCIAL][50-70]% do mercado (*cf.* ponto 169), e que poderão constituir alternativas viáveis de fornecimento de informação às empresas que actuam ao nível dos serviços de *market intelligence pharma* (*cf.* pontos 61 e 62), ao que acresce ainda o facto de que, se o âmbito geográfico de análise fosse mais lato do que a RAM, a posição de mercado das empresas adquiridas, ainda seria mais diluída.
66. Neste sentido, não se revela necessário proceder à respectiva análise jus-concorrencial dos efeitos horizontais decorrentes da presente operação de concentração neste mercado, sem prejuízo de se efectuar uma análise dos efeitos verticais decorrentes da presença das empresas em causa neste mercado, sobre o mercado de *market intelligence pharma*, onde se encontra presente a HMR.

4.3.1. Mercado Geográfico Relevante

67. No que concerne à sua dimensão geográfica, tendo em conta o tipo de informação fornecida, que apenas diz respeito à actividade de distribuidores grossistas em Portugal Continental, na RAA e na RAM, a AdC considera que este mercado não será de dimensão superior à *nacional*.
68. A AdC equacionou, todavia, a possibilidade do *mercado do fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de market intelligence pharma*, poder ser, de um ponto de vista da procura de dados, eventualmente passível de ser segmentado por regiões/localidades, dentro do território nacional, onde os fornecedores de dados se encontram presentes.
69. No entanto, não se revela necessário concluir sobre a exacta delimitação geográfica deste mercado, uma vez que a avaliação jus-concorrencial não seria distinta, ainda que se adoptasse uma delimitação mais estrita, visto que, a nível da RAM, tal como acima referido (*cf.* pontos 65 e 66), operam um conjunto de outros distribuidores grossistas de medicamentos, que poderão constituir alternativas viáveis de fornecimento de informação, às empresas que actuam ao nível dos serviços de *market intelligence pharma*.
70. Assim, considera-se, para efeitos de avaliação jus-concorrencial da presente operação de concentração, que este mercado terá dimensão *nacional*, na medida em que uma delimitação geográfica mais estreita não alteraria as conclusões jus-concorrenciais.

4.4. Conclusão dos Mercados Relevantes

71. 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, na RAM;*
 - (ii) *mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, na RAM;*
 - (iii) *mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, na RAM;*
 - (iv) *mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, na RAM;*
 - (v) *mercado do fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de market intelligence pharma, a nível nacional.*

5. MERCADOS RELACIONADOS

72. Na presente secção, analisam-se os mercados relacionados relativos à concretização da presente operação de concentração, situados a montante e a jusante dos mercados relevantes identificados.
73. Tomar-se-á em conta, por um lado, as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare e, por outro lado, as actividades de uma das empresas-mãe da Alliance Healthcare, a Farminveste (*cfr.* pontos 11 a 16 *supra*), tomando em consideração, de igual forma, a sua relação com as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare e aquelas desenvolvidas pelas sociedades alvo de aquisição.

5.1. Mercados Relacionados tendo em conta as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare

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

74. Atendendo a que a empresa adquirente Alliance Healthcare actua, através da sua subsidiária Alloga, ao nível da prestação de serviços de logística aos produtores farmacêuticos, e uma vez que esta actividade se encontra *relacionada* com as actividades desenvolvidas a montante da desenvolvida pelas sociedades alvo (distribuição grossista de produtos farmacêuticos), com as especificidades que

a seguir se desenvolve (*cfr.* pontos 77 e 80), importa determinar, de modo a avaliar os efeitos verticais resultantes da presente operação, qual o mercado relacionado a considerar para esse fim.

75. 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.
76. 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.
77. 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.
78. Com efeito, tal como se referiu em anteriores decisões relativas a concentrações envolvendo a Alloga⁴⁸, 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.
79. 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.
80. Diga-se, porém, que, como refere a Contra-Interessada Apifarma⁴⁹, os distribuidores grossistas poderão, no futuro, vir a prestar serviços de logística, podendo ser concorrentes potenciais dos *pre-wholesalers*, sendo esta uma tendência que tem vindo a ser observada em alguns países europeus⁵⁰, o que será tido em consideração por esta Autoridade em sede de avaliação jus-concorrencial (*cfr.* 144 a 153, 211 e 212).

⁴⁸ *Cfr.* decisões da AdC 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.

⁴⁹ *Cfr.* Observações da Apifarma (N/Ref.ª: E-DCC/2010/389, com data de 25 de Maio de 2010, pág. 7, § 27).

⁵⁰ A este propósito, cita-se um estudo da autoridade da concorrência do Reino Unido, efectuado pela OFT – *Office of Fair Trading*, que aborda esta questão, sob o conceito de “direct-to-pharmacy supply”, que pretende analisar novas questões que se equacionam no panorama jus-concorrencial, derivadas de um eventual impacto da distribuição directa dos produtores farmacêuticos às farmácias, ao nível dos canais de distribuição clássicos: *OFT Report Medicines Distribution - OFT Market Study*, December 2007, disponível em http://www.of.gov.uk/shared_of/reports/comp_policy/of967.pdf.

81. 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*.
82. No que se refere ao âmbito geográfico deste mercado, com base no carácter nacional do regime legal e supervisão a que se encontra sujeita a prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos, a AdC tem considerado, na sua prática decisória anterior⁵¹, que o âmbito geográfico deste mercado corresponderá ao território *nacional*.
83. 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 nacional da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos*.

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

84. Atendendo a que a empresa adquirente Alliance Healthcare actua ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, através da Almus, importa determinar, de modo a avaliar os efeitos verticais resultantes da presente operação, qual o mercado relacionado a considerar para esse fim.
85. Como referido *supra* no parágrafo 7, a Almus foi criada em Dezembro de 2007, sendo titular de AIM's⁵² de medicamentos genéricos da marca *Almus*⁵³, tendo iniciado a sua actividade apenas em 2009, tendo gerado cerca de [CONFIDENCIAL] mil euros, com a actividade de introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos da marca *Almus*, no território nacional, não se encontrando presente na RAM⁵⁴.
86. Para efeitos da presente delimitação de mercado, foi solicitado à Notificante, em sede de instrução, que se pronunciasse sobre quais os medicamentos genéricos nos quais esta se encontraria presente, tomando em linha de apreciação a prática decisória da AdC⁵⁵, com respeito à valorização da

⁵¹ Vide decisões da AdC, citadas na nota de rodapé 48.

⁵² Autorização de Introdução no Mercado de Medicamentos.

⁵³ Informação também disponível no *site* do Infarmed.

⁵⁴ *Cfr.* decisão da AdC na Ccent. 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, § 56, apesar de a Almus ter gerado um volume de negócios, em 2008, de [CONFIDENCIAL] euros, a Alliance Healthcare justifica que esse volume de negócios se refere à actividade de distribuição por grosso de produtos farmacêuticos, em Portugal Continental, levada a cabo pela sua subsidiária, nesse ano, e, não, propriamente, advindo da sua entrada em actividade, ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos, actuando ao nível do território nacional, com a marca *Almus*. O entendimento da Notificante foi expresso a propósito de outro procedimento, mediante o qual adquiriu um outro distribuidor grossista de produtos farmacêuticos, a Proconfar, na RAA, em 2009.

⁵⁵ *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 –

categoria ATC⁵⁶ nível 3, ou tomando em consideração outra *proxy* que considerasse relevante, que agrupasse os produtos farmacêuticos considerados substituíveis com aqueles comercializados pela Almus, ao nível do território nacional.

87. Segundo a Notificante⁵⁷, o critério a adoptar, para esse efeito, relaciona-se com o tipo de molécula, sendo que esta *proxy* seria, na sua opinião, preferível à categoria ATC nível 3, tendo em conta que «*não existe substituíbilidade entre as diferentes moléculas mas apenas dentro da mesma molécula, razão pela qual estruturámos a nossa anterior resposta tendo em conta a molécula e não a categoria ATC 3*».
88. Complementarmente, em sede de instrução, procedeu à identificação da indicação terapêutica das moléculas segundo a classificação ATC3, e ofereceu a sua melhor estimativa de quota de mercado, com relação aos princípios activos⁵⁸, constantes dos medicamentos genéricos de marca *Almus*, por si comercializados, em 2009.
89. Neste sentido, e de acordo com a informação disponibilizada pela Notificante, a Almus comercializou quinze medicamentos genéricos, no território nacional, não tendo registado presença na RAM, neste período, como acima já referido, estimando deter uma quota de mercado meramente residual, claramente inferior a 5%, em cada um deles, não tendo vendido mais do que [**<50**] unidades com relação a cada medicamento genérico⁵⁹, o que será tido em consideração para a apreciação dos efeitos verticais decorrentes da presente operação de concentração (*cf.* ponto 155).

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.

⁵⁶ 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.

⁵⁷ *Cfr.* informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/430, com data de 7 de Junho de 2010, pág. 3, completada por E-DCC/2010/469, com data de 17 de Junho de 2010, pág. 2 e 18).

⁵⁸ *Cfr.* nota de rodapé n.º 7.

⁵⁹ Listagem dos medicamentos genéricos da *Almus* comercializados em 2009:

- (i) medicamento genérico “*Ac. Alendron MG Almus*”, cuja molécula é Alendronic Acid, correspondente à categoria ATC M05B, teria vendido [...]unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;
- (ii) o medicamento genérico “*Azithromycin MG Almus*”, cuja molécula é Azithromycin, correspondente à categoria ATC J01B, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;
- (iii) o medicamento genérico “*Captopril MG Almus*”, cuja molécula é *Captopril*, correspondente à categoria ATC C05A, teria vendido [...]unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;
- (iv) o medicamento genérico “*Enal+Hidroc. MG Almus*”, cuja molécula é *Enalapril – HCTZ*, correspondente à categoria ATC C05B, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;
- (v) o medicamento genérico “*Finasterida MG Almus*”, cuja molécula é *Finasteride*, correspondente à categoria ATC G04C, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;
- (vi) o medicamento genérico “*Gabapentina MG Almus*”, cuja molécula é *Gabapentin*, correspondente à categoria ATC N03A, teria vendido [...]unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;
- (vii) o medicamento genérico “*Levofloxac MG Almus*”, cuja molécula é *Levofloxacin*, correspondente à categoria ATC J01G, teria vendido [...]unidades a nível nacional, detendo uma quota de [**<5**]%;

90. Atento o reduzido volume de negócios associado a estes quinze medicamentos e à grande variedade de medicamentos genéricos que integram os mercados correspondentes às categorias ATC nível 3 indicadas pela Notificante, prescinde-se de uma análise rigorosa sobre a delimitação dos mesmos, ao nível dos mercados do produto, para efeitos da presente operação de concentração, uma vez que se considera que, em qualquer caso, qualquer deles dificilmente ultrapassaria uma quota de 15%, e, como tal, não influenciaria, de qualquer forma, as conclusões jus-concorrenciais, na análise da presente operação de concentração.
91. Acresce que, de acordo com elementos de informação disponibilizados pela Almus, junto desta Autoridade, a Almus adquiriu, em meados de Abril de 2010, um conjunto de AIM's referentes a seis⁶⁰ medicamentos genéricos, que acrescerão ao conjunto de 15 (quinze) medicamentos genéricos a que atrás se fez referência, tendo a Almus referido que as quotas dos medicamentos associados às AIM's então adquiridas não ultrapassariam os 5%, com relação ao ano de 2009, a nível nacional, o que será tido em consideração para a apreciação dos efeitos verticais decorrentes da presente operação de concentração (*cf.* ponto 155).
92. Acresce que, para efeitos da presente delimitação de mercados, importaria ainda equacionar da possibilidade de se segmentar os medicamentos, entre medicamentos de marca e genéricos. Todavia, atendendo a que todos os medicamentos em causa, comercializados pela Almus, são genéricos, e que as quotas dos medicamentos associados às AIM's detidas, com relação aos 21 (vinte e um) medicamentos genéricos acima referidos, dificilmente ultrapassaria uma quota de 15%, em qualquer um deles, uma vez que existe uma grande variedade de medicamentos genéricos, com

(viii) o medicamento genérico “*Losartan MG Almus*”, cuja molécula é *Losartan*, correspondente à categoria ATC C09C, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(ix) o medicamento genérico “*Losar+Hidro MG Almus*”, cuja molécula é *Losartan – HCTZ*, correspondente à categoria ATC C09D, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(x) o medicamento genérico “*Mirtazapina MG Almus*”, cuja molécula é *Mirtazapine*, correspondente à categoria ATC N05A, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(xi) o medicamento genérico “*Pantoprazol MG Almus*”, cuja molécula é *Pantoprazole*, correspondente à categoria ATC A02B, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(xii) o medicamento genérico “*Paroxetina MG Almus*”, cuja molécula é *Paroxetine*, correspondente à categoria ATC N05A, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(xiii) o medicamento genérico “*Ranitidina MG Almus*”, cuja molécula é *Ranitidine*, correspondente à categoria ATC A02B, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(xiv) o medicamento genérico “*Sinvastatin MG Almus*”, cuja molécula é *Sinvastatin*, correspondente à categoria ATC C10A, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

(xv) o medicamento genérico “*Topiramate MG Almus*”, cuja molécula é *Topiramate*, correspondente à categoria ATC N03A, teria vendido [...] unidades a nível nacional, detendo uma quota de [<5]%;

⁶⁰ Listagem das AIM's adquiridas em 2010, pela Almus:

(i) AIM *Ciprofloxacina*, correspondente à categoria ATC J01G;

(ii) AIM *Fluoxetina*, correspondente à categoria ATC N06A;

(iii) AIM's *Nimesulida* e *Meloxicam*, correspondentes à categoria ATC M01A;

(iv) AIM *Ticlopidina*, correspondente à categoria ATC B01C;

(v) AIM *Enalapril*, correspondente à categoria ATC CA9B.

as mencionadas categorias ATC nível 3, deixa-se em aberto esta possibilidade, uma vez que tal não influenciaria, de qualquer forma, as conclusões jus-concorrenciais relativas à presente operação de concentração.

93. No que se refere ao âmbito geográfico destes mercados, a AdC, com base na sua prática decisória⁶¹, tem vindo a considerar que estes mercados têm carácter *nacional*, atento o regime legal e de supervisão a que se encontra sujeita a introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, em Portugal, nomeadamente, pelo Infarmed.
94. Resulta do exposto, que os mercados relacionados que se terão por referência, para a análise dos efeitos não horizontais da presente operação de concentração, são os *mercados dos medicamentos genéricos, onde a Almus se encontra activa, a nível nacional*.

5.2. Mercados Relacionados tendo em conta as actividades desenvolvidas por uma das empresas-mãe da Alliance Healthcare, a Farminveste

5.2.1. Da actividade de prestação de serviços no mercado global das tecnologias de informação

95. Tal como acima se fez referência, aquando da descrição das actividades prosseguidas pela Farminveste, *holding* empresarial da ANF, esta prossegue, através da Glintt, resultante da fusão da Consiste na ParaRede⁶² (*cf.* pontos 12 a 14), a actividade de prestação de serviços no *mercado global das tecnologias de informação*⁶³.
96. Recorda-se que a Consiste, subsidiária do Grupo ANF, exercia a sua actividade, previamente à operação de fusão, ao nível da gestão de um *software* de gestão de stocks e vendas (designado “Sifarma”^{64,65}) e de um sistema de comunicação de dados (designado “Farmalink”), concebidos para

⁶¹ *Cfr.* decisões acima referenciadas na nota de rodapé n.º 55.

⁶² *Cfr.* decisão da AdC de 28 de Maio de 2010 na Ccent 47/2009 – Farminveste / ParaRede.

⁶³ Este mercado poderá, eventualmente, ser segmentado de acordo com o tipo de cliente, o que não se justificará, porém, no caso presente.

⁶⁴ *Software* que permite às farmácias fazer a sua gestão de *stocks* e vendas, bem como efectuar as suas encomendas junto dos distribuidores grossistas por si escolhidos. O Sifarma, através do Farmalink, permite a comunicação de dados com os distribuidores grossistas.

⁶⁵ *Cfr.* informação disponibilizada pela Farminveste, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/436, com data de 08 de Junho de 2010), pág. 4, na qual a Farminveste refere a existência do “Contrato de licenciamento de programa de computador e de prestação de serviços de transmissão de dados”, celebrado entre a Farminveste, a Consiste (nova Glintt) e a ANF, em [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio]; e a “Minuta do aluguer de equipamento, de instalação de hardware e software, de formação, de utilização e de assistência técnica”, a celebrar entre a Consiste (nova Glintt) e as farmácias.

as farmácias, com forte implantação no sector farmacêutico retalhista⁶⁶ (cerca de 87%⁶⁷ do universo nacional de farmácias recorrem a este sistema informático), no território nacional.

97. Uma das actividades levadas a cabo pela Glintt consiste, pois, na comercialização a terceiros, mediante contrapartida financeira, dos dados em bruto sobre gestão de *stocks* e vendas das farmácias, recolhidos através do *software* Sifarma, a empresas activas na prestação de serviços de *market intelligence pharma*⁶⁸, tais como a IMS e a HMR, que, por sua vez, e depois de trabalharem esta informação, a vendem a empresas que operam na área da saúde e indústria farmacêutica.
98. 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 escolhidos⁶⁹.
99. O *software* Sifarma permite à subsidiária da Farminveste, a Glintt, ter acesso detalhado e em tempo real a todos os indicadores de gestão das farmácias, que utilizam o referido sistema informático, nomeadamente informação sobre *stocks*/roturas de *stocks*; encomendas; volumes de vendas por especialidade farmacêutica/produto⁷⁰.
100. A informação recolhida é agregada por farmácia, e inclui a identificação do produto, o número de unidades vendidas com e sem receita, o número de actos de venda com receita, o número de unidades compradas, o número de actos de compra; bem como informação sobre os *stocks* no final do período e o preço médio de venda⁷¹.
101. Esta informação é facultada em bruto, diária ou semanalmente, através do sistema Sifarma, sendo recepcionada pela Glintt⁷².
102. Trata-se de uma actividade levada a cabo a nível *nacional*, pela Glintt, no âmbito da prestação de serviços ao nível do *mercado global das tecnologias de informação*, que será levada em consideração para efeitos da análise jus-concorrencial da presente operação de concentração, ao nível dos efeitos não horizontais.

⁶⁶ Cfr. decisão da AdC referente à Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance Unichem, §17.

⁶⁷ Cfr. nota de rodapé n.º 14.

⁶⁸ Tal como referido nos pontos 14 e 15, desde 31 de Março de 2009 que os dados do Sifarma são vendidos apenas à HMR.

⁶⁹ Cfr. entre outras, a decisão da AdC na Ccent. 21/2009 - Alliance Healthcare/Proconfar, §104.

⁷⁰ Cfr. entre outras, a decisão da AdC na Ccent. 21/2009 - Alliance Healthcare/Proconfar, §104.

⁷¹ Cfr. entre outras, a decisão da AdC na Ccent. 21/2009 - Alliance Healthcare/Proconfar, § 105.

⁷² Cfr. entre outras, a decisão da AdC na Ccent. 21/2009 - Alliance Healthcare/Proconfar, § 106.

5.2.2. Da actividade de prestação de serviços no mercado do *market intelligence pharma*

103. Em 2003, a Autoridade da Concorrência delimitou o *mercado do market intelligence pharma*, como um mercado do produto relevante, aquando da análise da operação de concentração notificada sob a Ccent 15/2003 – IMS Health / Azyx-Serviços de Geomarketing Farmacêutica, onde os serviços de *market intelligence pharma* são identificados como «*os serviços que têm vindo a ser desenvolvidos com base em metodologias, aplicações informáticas específicas, bem como numa rede organizada de recolha de informação (visando satisfazer as necessidades de informação específicas das empresas médico - farmacêuticas) e que por tal razão não podem ser substituíveis do ponto de vista da respectiva procura por outras soluções de informação de cariz distinto e destinadas a cobrir diferentes necessidades de outras “procuras”*»^{73,74}.
104. Para efeitos da presente operação de concentração, considera-se que a HMR se encontra activa na prestação de serviços de *market intelligence pharma*, como acima já referido (*cfr.* ponto 16), desde finais de 2009, produzindo estudos e relatórios, que comercializa junto de empresas que operam nos sectores da indústria farmacêutica e da saúde, através de um tratamento dos dados em bruto recolhidos pelo *software* Sifarma, junto dos fornecedores de dados – as farmácias portuguesas -, sistema este que é detido por uma sua irmã, a sociedade Glintt, controlada pela Farminveste.
105. No que concerne à sua dimensão geográfica, considera-se, em linha com o precedente decisório da AdC, na Ccent 15/2003 – IMS Health / Azyx-Serviços de Geomarketing Farmacêutica, que este terá uma dimensão *nacional*, uma vez que o tipo de informação recolhida e prestada em Portugal, pelos vários tipos de fornecedores de informação (v.g. distribuidores grossistas, farmácias, hospitais e médicos), «*constitui um serviço distinto que não pode ser substituível por outra informação recolhida noutro país. De facto, tal informação refere-se a vendas ou prescrição de medicamentos a nível nacional tendo em conta um determinado padrão de consumo e perfil de procura, abrangendo apenas o território de um único país. Deste modo consideramos que o mercado geográfico, onde as condições de prestação deste serviços são homogéneas é Portugal*».
106. Segundo a Notificante, a Alliance Healthcare, a Medimadeira e a Funchalfar, são adquirentes de dados de *market intelligence pharma*, e «*recorrem desde há muito aos dados fornecidos pela IMS de modo a conhecerem melhor o mercado no qual estão inseridas*»⁷⁵, tendo, inclusivamente, a

⁷³ *Cfr.* nota de rodapé n.º 19

⁷⁴ No mesmo sentido, *vide* decisão da AdC na Ccent. Ccent 47/2009 – Farminveste / ParaRede, §54 e 56, onde é feita referência adicional à pronuncia da AdC na decisão Ccent. 15/2003 – IMS Health / Azyx-Serviços de Geomarketing Farmacêutica, pág. 5.

⁷⁵ *Cfr.* informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/481, com data de 24 de Junho de 2010, pág. 2).

Alliance Healthcare⁷⁶ vindo igualmente a recorrer, após finais de 2009, aos dados de *market intelligence pharma* produzidos pela HMR, subsidiária da sua empresa-mãe Farminveste.

107. Estes dados adquiridos pela Alliance Healthcare, reflectem, segundo a Notificante, as vendas de produtos farmacêuticos pelas farmácias, permitindo à Alliance Healthcare perceber a dinâmica geral do mercado e acompanhar o desempenho dos seus medicamentos genéricos de marca própria *Almus*, à saída das farmácias.
108. No caso da IMS, a informação é cedida à Alliance Healthcare como contrapartida pela cedência de dados da actividade de distribuição grossista, no âmbito de um acordo [**CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio**] – “Acordo de Disponibilização de Informação entre a Alliance Healthcare e a IMS” – [**CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio**] e diz respeito à actividade de vendas de produtos farmacêuticos, por parte dos distribuidores grossistas, às farmácias (*cf.* ponto 54 *supra*).
109. No caso da HMR, a Alliance Healthcare celebrou um contrato para fornecimento de dados - “Acordo de Disponibilização de Informação entre a Alliance Healthcare e a HMR” - , [**CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio**].
110. Adicionalmente, e tal como referido no ponto 45 e segs., as empresas envolvidas na presente operação de concentração, são fornecedoras de dados sobre a sua actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos a empresas que se encontram presentes no *market intelligence pharma*, sendo que, até à data, apenas venderam esses dados à IMS.
111. É, neste contexto, ou seja, da relação entre o mercado de fornecimento de dados a empresas activas no *market intelligence pharma*, em que as empresas em causa estão presentes, e o *mercado do market intelligence pharma*, onde se encontra presente a HMR, que serão analisados, para efeitos da avaliação jus-concorrencial da presente operação de concentração, os efeitos não horizontais.

⁷⁶ *Cfr.* informação disponibilizada pela Alliance Healthcare, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/430, com data de 7 de Junho de 2010, pág. 8).

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

112. Segundo os dados disponibilizados pela Notificante, a dimensão do mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, na RAM, ascendeu a cerca de [...] milhões de euros, em 2009.
113. A Notificante refere que, a partir dos dados disponibilizados pela IMS, é possível obter informação sobre as vendas dos armazenistas às farmácias, por região⁷⁷, de MSRM, MNSRM e Outros Produtos de Saúde, não estando a base de dados organizada de forma a desagregar, por distribuidor grossista, as vendas dos MNSRM em MNSRM Comparticipados e MNSRM Não Comparticipados.
114. De forma a apresentar a sua melhor estimativa relativamente a estes dados, a Notificante considerou, tendo por base a informação da IMS, a percentagem do total dos MNSRM que são Comparticipados e Não Comparticipados⁷⁸, aplicando esta repartição como *proxy* para o cálculo das vendas, em volume e em valor, de cada distribuidor grossista, dos MNSRM Comparticipados, na RAM⁷⁹.
115. Ao nível da RAM, tendo em conta a informação disponibilizada pela Notificante, a estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, para os anos de 2007 a 2009, é a ilustrada na Tabela *infra*:

⁷⁷ A IMS trata a RAM como uma única unidade geográfica, sem qualquer repartição adicional.

⁷⁸ Esta informação tem por base a venda de MNSRM como um todo, não estando esta informação desagregada por repartição geográfica ou por *wholesaler*.

⁷⁹ A título de exemplo, em 2009, uma vez que as vendas de MNSRM Comparticipados representam [CONFIDENCIAL]% do total das vendas de MNSRM, a Notificante considerou, para cada distribuidor grossista, a mesma repartição se aplicaria às suas próprias vendas de MNSRM, sendo [CONFIDENCIAL]% afectada às vendas de MNSRM Comparticipados e, os restantes [CONFIDENCIAL]% afectos aos MNSRM não Comparticipados.

Tabela 1 – Estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, na RAM, entre 2007 e 2009

Empresas	Quotas mercado %		
	2009	2008	2007
Medimadeira e Funchalfar	[40-50]	[30-40]	[20-30]
Alliance Healthcare	[<5]	[<5]	[<5]
Quota conjunta	[40-50]	[30-40]	[20-30]
Farmadeira	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Centro Comercial Farmacêutico	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Carlos Sousa Andrade	[<5]	[10-20]	[10-20]
Cofanor	[<5]	[<5]	[<5]
Freitas & Brites	[<5]	[<5]	[<5]
Outros	[<5]	[<5]	[<5]
Total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Notificante.

116. Como resulta da Tabela 1., entre 2007 e 2009, verificou-se um crescimento das sociedades adquiridas traduzido por um incremento de [10-20] pontos percentuais na quota de mercado das mesmas.
117. Em 2009, as sociedades adquiridas, a Medimadeira e a Funchalfar, representaram cerca de [40-50]% do mercado, sendo as mesmas líderes de mercado ao nível da RAM, tal como nos restantes anos, seguidas dos distribuidores Farmadeira e Centro Comercial Farmacêutico, com quotas de [20-30]% e de [20-30]%, respectivamente.
118. Por sua vez, em 2009, o distribuidor Alliance Healthcare apresenta uma quota de mercado de [<5]%, sendo este um dos distribuidores com menor dimensão a nível da RAM.
119. Após a operação de concentração, apesar da estrutura de mercado não se alterar significativamente, verifica-se que a Alliance Healthcare passará a deter uma quota de [40-50]% do mercado, passando a ser o distribuidor com maior dimensão no mesmo, continuando, no entanto, a sofrer uma pressão concorrencial de um conjunto de concorrentes, em particular da Farmadeira e do Centro Comercial Farmacêutico.

6.1.2. Mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados

120. Ao nível do mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, a dimensão global do mesmo ascendeu, na RAM, segundo dados da Notificante, a cerca de [...] milhões de euros, em 2009.

121. Segundo as estimativas da Notificante, baseadas nos dados disponibilizados pela IMS, a estrutura da oferta para os anos de 2007 a 2009, do mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados⁸⁰, na RAM, é a ilustrada na Tabela *infra*:

Tabela 2 – Estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, RAM, entre 2007 e 2009

Empresas	Quotas mercado %		
	2009	2008	2007
Medimadeira e Funchalfar	[20-30]	[10-20]	[20-30]
Alliance Healthcare	[<5]	[<5]	[<5]
Quota conjunta	[20-30]	[10-20]	[20-30]
Farmadeira	[30-40]	[30-40]	[20-30]
Centro Comercial Farmacêutico	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Freitas & Brites	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Cofanor	[5-10]	[<5]	[<5]
Carlos Sousa Andrade	[<5]	[5-10]	[10-20]
Outros	[<5]	[<5]	[<5]
Total	100	100	100

Fonte: Notificante.

122. Tal como resulta da Tabela 2., em 2009, a quota das sociedades adquiridas, a Medimadeira e a Funchalfar, representa cerca de [20-30]% do mercado da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados na RAM, estando as mesmas sujeitas a pressões concorrenciais por parte de empresas de maior dimensão, a Farmadeira e o Centro Comercial Farmacêutico, com quotas de mercado de [30-40]% e de [20-30]%, respectivamente.

123. Por sua vez, o distribuidor Alliance Healthcare apresenta uma quota de mercado de [<5]%, sendo este um dos distribuidores com menor dimensão a nível da RAM.

124. Após a operação de concentração, a estrutura de mercado não se altera significativamente, verificando-se que a Alliance Healthcare passará a deter uma quota de [20-30]% do mercado, passando a ser o terceiro distribuidor com maior dimensão do mercado.

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

125. Ao nível do mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, a dimensão global do mesmo, na RAM, ascendeu, segundo dados da Notificante, a cerca de [...] milhões de euros, em 2009.

⁸⁰ Vide pontos 113 e 114.

126. Segundo as estimativas da Notificante, tendo por base os dados da IMS relativamente à actividade de distribuição grossista de medicamentos, a estrutura da oferta para os anos de 2007 a 2009, do mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, na RAM, é a ilustrada na Tabela *infra*:

Tabela 3 – Estrutura da oferta do mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, no na RAM, entre 2007 e 2009

Empresas	Quotas mercado %		
	2009	2008	2007
Medimadeira e Funchalfar	[30-40]	[30-40]	[20-30]
Alliance Healthcare	[<5]	[<5]	[<5]
Quota conjunta	[30-40]	[30-40]	[20-30]
Farmadeira	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Centro Comercial Farmacêutico	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Cofanor	[5-10]	[<5]	[<5]
Freitas & Brites	[5-10]	[5-10]	[<5]
JD FARMA	[<5]	[<5]	[<5]
Outros	[<5]	[10-20]	[20-30]
Total	100	100	100

Fonte: Notificante.

127. Como resulta da Tabela 3., entre 2007 e 2009, verificou-se um crescimento das sociedades adquiridas traduzido por um incremento de [10-20] pontos percentuais na quota de mercado das mesmas.
128. Em 2009, a Medimadeira e a Funchalfar apresentam-se, ao nível da RAM, como líderes de mercado, com uma quota de cerca de [30-40]%, seguindo-se-lhe o distribuidor Farmadeira, com uma quota de [20-30]% e o distribuidor Centro Comercial Farmacêutico, com uma quota de [10-20]%.
129. A Alliance Healthcare apresenta uma quota de mercado [<5]% , sendo este distribuidor um dos menores operadores no mercado da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, na RAM.
130. Após a operação de concentração, apesar de não se verificar uma alteração significativa ao nível da estrutura de mercado, a Alliance Healthcare passará a deter uma quota de mercado [30-40]%, passando a ser o distribuidor com maior dimensão, continuando, no entanto, a sofrer uma pressão concorrencial de um conjunto de concorrentes, em particular da Farmadeira e do Centro Comercial Farmacêutico.

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

131. Tal como referido anteriormente, as sociedades adquiridas desenvolvem igualmente a sua actividade ao nível da distribuição grossista de bens de consumo corrente na RAM, sendo que, em 2009, as vendas para o grande consumo destas sociedades ascendeu a [CONFIDENCIAL] milhões de euros, correspondendo a [<5]% do volume de negócios total das mesmas.
132. A Notificante, embora sem facultar dados sobre a estrutura da oferta do mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente, estima que a quota de mercado das adquiridas será inferior a 5% ([CONFIDENCIAL] %), em 2009.
133. A Alliance Healthcare, por seu turno, não se encontra presente neste mercado pelo que, da presente operação, não decorrerá qualquer alteração na estrutura do mercado em causa, mas apenas uma mera transferência de quota de mercado, pelo que se considera que a presente operação de concentração não suscita problemas jus-concorrenciais neste mercado.

6.1.5. Mercado do fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de *market intelligence pharma*, a nível nacional

134. Na ausência de elementos de informação facultados pela Notificante, em sede de instrução, e tal como acima referido (*cf.* pontos 65, 66 e 69), tendo em conta que operam na RAM, para além da Alliance Healthcare, da Medimadeira e da Funchalfar, um conjunto de outros distribuidores grossistas de medicamentos, os quais representam cerca de 60% do mercado (*cf.* ponto 169), e que poderão constituir alternativas viáveis de fornecimento de informação às empresas que actuam ao nível dos serviços de *market intelligence pharma* (*cf.* pontos 61 e 62), ao que acresce ainda o facto de que, se o âmbito geográfico de análise fosse mais lato do que a RAM, a posição de mercado das empresas em causa, ainda seria mais diluída. Acresce ainda o facto de, no caso do IMS, os estudos com informação regional sobre a RAM representarem, apenas, cerca de [CONFIDENCIAL-Segredos de negócio][...] % das respectivas receitas, o que é susceptível de indiciar que a competitividade ou viabilidade desta empresa não estará dependente do acesso a informação *sell in* relativa à RAM.
135. Pelo que, não se revela necessário proceder à respectiva análise jus-concorrencial dos efeitos horizontais decorrentes da presente operação de concentração neste mercado, sem prejuízo de se

efectuar uma análise dos efeitos verticais decorrentes da presença das empresas em causa neste mercado, sobre o mercado de *market intelligence pharma*, onde se encontra presente a HMR.

6.2. Avaliação Jus-concorrencial

6.2.1. Efeitos Horizontais

136. Tendo em conta a estrutura da oferta apresentada, relativa ao (i) *mercado relevante da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados*; (ii) *mercado relevante da distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados*; e ao (iii) *mercado relevante da distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde*; verificamos que, apesar destes mercados reflectirem estruturas concorrenciais concentradas, após a presente operação de concentração, em nenhum deles se verificará uma alteração significativa da estrutura de mercado, atenta a presença pouco expressiva da Alliance Healthcare nestes mercados do produto, na RAM (quotas inferiores a [**5**]%).
137. De facto, verifica-se que, em cada mercado *supra* citado, apesar do índice de concentração *IHH*⁸¹ assumir um valor superior a 2000 pontos no cenário pós-concentração, o *delta*⁸² será sempre inferior a 150 pontos, sendo como tal improvável que a presente operação seja susceptível de gerar quaisquer preocupações jus-concorrenciais, nos mercados em apreço⁸³.
138. Acresce que as barreiras à entrada e à saída, em qualquer um dos mercados relevantes, não apresentam especificidades para a RAM.
139. A entrada nos três mercados relevantes da distribuição grossista de produtos farmacêuticos encontra-se apenas dependente da obtenção de uma licença junto da Direcção Regional de Saúde da RAM, a qual será atribuída desde que cumpridos os requisitos constantes da Portaria n.º 348/98, de 15 de Junho, relativo às boas práticas da distribuição farmacêutica.

⁸¹ *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 10 000. A Comissão Europeia aplica frequentemente o *IHH* para conhecer o nível de concentração global existente num mercado – neste sentido, v. as Orientações para apreciação das concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas (*cf.* Comunicação 2004/C 31/03 publicada no JOCE, de 5.02.2004). O *IHH* após a concentração é calculado no pressuposto de que as quotas de mercado das empresas se mantêm inalteradas.

⁸² O *delta* corresponde à variação no *IHH* antes e após a operação de concentração.

⁸³ De acordo com a Comissão Europeia, é pouco provável que se identifiquem preocupações em termos de concorrência de tipo horizontal, quando o *IHH*, num cenário pós-concentração, é superior a 2 000 e o *delta* inferior a 150 (*vide* ponto 20 da Comunicação 2004/C 31/03 publicada no JOCE, de 5.02.2004).

140. Ademais, segundo a Notificante, a maior parte dos acordos de distribuição celebrados entre as empresas adquiridas e a indústria farmacêutica [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio] tendo, em regra, uma periodicidade de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio]⁸⁴.
141. De acordo com informação da Notificante, existem apenas [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio] acordos [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio], entre a Medimadeira e a Funchalfar e os laboratórios farmacêuticos, sendo que todos têm uma duração [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio].
142. Neste sentido, decorre do *supra* exposto, que a presente operação de concentração não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante, da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva, em qualquer dos mercados relevantes em análise.

6.2.2. Efeitos Não Horizontais

143. Na presente secção, analisam-se os efeitos não horizontais decorrentes da presente operação de concentração, tendo em conta as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare e, igualmente, pelas actividades levadas a cabo por uma das suas empresas-mãe, a Farminveste (*cfr.* pontos 11 a 16 *supra*).

6.2.2.1. Efeitos Não Horizontais da presente operação de concentração, tendo em conta as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare

Da relação do mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos com a actividade de introdução e venda de medicamentos genéricos de marca Almus, bem como com os mercados relevantes da distribuição grossista de produtos farmacêuticos

144. Importa realçar que a Alloga, subsidiária da Alliance Healthcare, actua na RAM, no mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos.
145. Segundo a Notificante, a Alloga representava, em 2009, cerca de [10-20]% do mercado da prestação de serviços de *pre-wholesaling* na RAM, representando, a nível do Continente, em 2009, cerca de [10-20]%.
146. Actuam na RAM vários operadores logísticos, de entre os quais se destacam a FCC, que representava, em 2009, cerca de [20-30]% do mercado, bem como a Logifarma, que representava cerca de [10-20]% do mercado.

⁸⁴ *Cfr.* Anexo 12 do Formulário de Notificação.

147. Acresce que, segundo a Notificante, uma fatia importante da distribuição logística é feita pelos próprios produtores farmacêuticos, que fazem a distribuição dos seus produtos directamente às farmácias, representando, em 2009, cerca de [10-20]% do mercado, na RAM.
148. Por outro lado, como refere a Contra-Interessada Apifarma, este é um mercado no qual os distribuidores grossistas poderão, no futuro, vir a prestar serviços de logística, podendo ser concorrentes potenciais dos *pre-wholesalers*, sendo esta, uma tendência que tem vindo a ser observada em alguns países europeus (*cfr.* pontos 80, 211 e 212).
149. Tomando em consideração as preocupações⁸⁵ da Contra-Interessada Apifarma, esta manifesta preocupação pelo facto dos distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos serem, eles próprios, potenciais concorrentes no mercado do *pre-wholesaling*, e, neste sentido, equaciona poderem decorrer problemas de *input foreclosure*, com a concretização da presente operação de concentração, na medida em que os serviços de logística de produtos farmacêuticos são um *input* para os produtores de medicamentos, isto é, para os operadores que se encontrem activos na actividade de introdução e venda de medicamentos.
150. Atento que a Alliance Healthcare se encontra activa (i) quer na prestação de serviços de *pre-wholesaling*, na RAM, através da Alloga, (ii) quer na distribuição grossista de produtos farmacêuticos, na RAM, através de si própria, e das sociedades alvo que pretende adquirir, a Medimadeira e a Funchalfar, (iii) quer ainda, na actividade de introdução e venda de medicamentos genéricos de marca *Almus* - não se encontrando ainda presente na RAM, mas apenas ao nível nacional -, a Apifarma encontra-se preocupada com o facto de a Alliance Healthcare poder vir, num cenário hipotético, a beneficiar de uma cooperação mais estreita entre as duas actividades que desenvolve, enquanto distribuidor grossista de produtos farmacêuticos e enquanto *pre-wholesaler*, no sentido de impedir o acesso dos concorrentes da *Almus*, ao nível da indústria farmacêutica, de se aprovisionarem de serviços de logística, impedindo-os de entregarem medicamentos aos canais de distribuição retalhista.
151. Todavia, refira-se que, atenta a quota de mercado da Alloga no mercado da prestação de serviços de *pre-wholesaling* na RAM (que representou, em 2009, cerca de [10-20]%, tendo representando, a nível do Continente, em 2009, cerca de [10-20]%), e as quotas de mercado da entidade resultante da presente operação de concentração, ao nível da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, nos três mercados relevantes analisados (cuja presença na RAM é apenas superior a 30%^{86,87}, em

⁸⁵ *Cfr.* Observações da Apifarma (N/Ref.º: E-DCC/2010/389, com data de 25 de Maio de 2010, pág. 7, § 27).

⁸⁶ 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.

dois deles, em 2009, *cfr.* Tabelas 1 e 3), se considera que, mesmo num cenário em que a entidade resultante da concentração seja considerada como um concorrente potencial no mercado do *pre-wholesaling*, na RAM, não se estará em presença de efeitos verticais substanciais, decorrentes da realização da presente operação de concentração.

152. Com efeito, e na sequência do que se vem de expor, considera-se que existe uma forte presença de outros *pre-wholesalers* concorrentes (cerca de [80-90]% da remanescente estrutura concorrencial, na RAM) e de outros distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos concorrentes, potenciais entrantes no mercado da prestação dos serviços de logística (representando cerca de [50-60]% e [60-70]%, na RAM, respectivamente, *cfr.* Tabelas 1 e 3), que certamente obviarão a quaisquer preocupações verticais que possam decorrer de um eventual cenário no qual a entidade resultante da concentração, procurasse dificultar o acesso dos concorrentes da Almus, ao nível da indústria farmacêutica, de se aprovisionarem de serviços de logística, na RAM.
153. Fica, assim, demonstrada, a inexistência de indícios suficientes para se poder considerar que a entidade resultante da presente operação de concentração possa impedir os seus concorrentes, activos na indústria farmacêutica, de entregarem os seus medicamentos aos canais de distribuição retalhista, na RAM, quer através da Alloga, quer através da estrutura de distribuição grossista resultante da operação em apreço, de forma a poder beneficiar a sua actividade no que respeita à introdução e venda de medicamentos genéricos de marca *Almus*, num horizonte temporal próximo.

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

154. A este nível, como acima referido (nos pontos 89, 90 e 91), importa salientar que, não se encontrando a Almus actualmente activa na RAM 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, na RAM, em que a Medimadeira e a Funchalfar estão presentes, só poderá ser analisada em termos potenciais, neste cenário geográfico mais restrito.

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)

⁸⁷ 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). Com efeito, a Alliance Healthcare representou, em 2009, apenas cerca de [10-20]% da quota de mercado, na RAM, ao nível do mercado da prestação de serviços de *pre-wholesaling*, e, não deteve mais do que 5% de quota de mercado, em 2009, a nível nacional, associada à comercialização de qualquer um dos medicamentos genéricos de marca *Almus*.

155. Acresce que, também ao nível da presença da Almus, no território nacional, tendo em consideração as estimativas de quotas da Notificante, para o ano de 2009, estas não ultrapassariam os 5%, com relação a nenhum dos mercados relativos às AIM's dos medicamentos genéricos que actualmente comercializa, relativos aos vinte e um medicamento genéricos de marca Almus, a que atrás se fez referência (*cf.* pontos 89 a 91).
156. Nesta perspectiva, afigura-se que, num cenário jus-concorrencial próximo (assumindo, para este efeito, um horizonte de 3 a 5 anos), dificilmente a Almus deterá uma posição de mercado significativa em qualquer daqueles mercados relevantes associados às AIM's de medicamentos genéricos que detém, que, conjuntamente com a posição que a Medimadeira e Funchalfar / Alliance Healthcare venha a deter nos mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, na RAM, seja susceptível de suscitar preocupações jus-concorrenciais de natureza vertical.
157. De facto, os mercados relativos à introdução e venda de medicamentos genéricos têm uma dimensão nacional e existem vários laboratórios farmacêuticos (e.g. Merck Genéricos, Labesfal, Generis, Actavis, entre outros)⁸⁸, nacionais e internacionais, a operar ao nível da produção e venda de medicamentos genéricos, no território nacional.
158. Assim, a Almus 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 entidade resultante da concentração a capacidade de encerrar o acesso dos distribuidores de produtos farmacêuticos concorrentes da Medimadeira e da Funchalfar, aos factores de produção (*input foreclosure*), através do aumento de preços ou recusa de fornecimento de medicamentos genéricos da marca *Almus* a estes grossistas.
159. Por outro lado, não obstante a Medimadeira e a Funchalfar / Alliance Healthcare deterem, na RAM, uma quota de mercado superior a 30% em dois dos mercados relevantes identificados (*cf.* Tabelas 1 e 3), dificilmente terá a capacidade de encerrar o acesso aos canais de distribuição grossista na RAM, por parte dos produtores de genéricos, ao recusar-se a distribuir os medicamentos genéricos de outros concorrentes da Almus (encerramento como cliente - *customer foreclosing*).
160. Com efeito, por um lado, afigura-se pouco provável, num cenário jus-concorrencial próximo, que a posição de mercado da Almus, ao nível da actividade da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, seja susceptível de permitir à Medimadeira e Funchalfar / Alliance Healthcare prescindirem da distribuição de medicamentos genéricos de concorrentes da Almus.

⁸⁸ Vide lista dos titulares de AIM's de medicamentos genéricos no site do Infarmed: <http://www.infarmed.pt/genericos/pesquisa.php?tabela=disp>

161. Por outro lado, e não obstante a posição de mercado da Medimadeira e da Funchalfar nos mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, os concorrentes da Almus sempre terão a possibilidade de recorrer a outros distribuidores grossistas a operar na RAM (*cf.* Tabelas 1 e 3), bem como a *pre-wholesalers*.

6.2.2.2. Efeitos Não Horizontais da presente operação de concentração, tendo em conta as actividades desenvolvidas por uma das empresas-mãe da Alliance Healthcare, a Farminveste

Da relação do mercado de market intelligence pharma desenvolvido pela Farminveste, através da HMR, com o mercado relevante do fornecimento de dados a empresas activas no market intelligence pharma

162. Tendo em conta que a Farminveste, empresa-mãe da Alliance Healthcare, se encontra presente no mercado de *market intelligence pharma*, através da empresa HMR, e uma vez que, quer a Notificante, quer as empresas adquiridas se encontram presentes no mercado de fornecimento de dados relativos à actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos, na RAM, a empresas que se encontram presentes no *market intelligence pharma*, importará analisar, para efeitos da apreciação jus-concorrencial da presente operação de concentração, o impacto da operação neste mercado relacionado.

163. Nesta perspectiva, a questão que se coloca no presente caso prende-se com a possibilidade da Alliance Healthcare, ao adquirir um dos maiores distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos na RAM, através da presente operação de concentração, se encontrar em condições de encerrar o mercado do fornecimento de dados relativos à RAM aos seus concorrentes presentes no *market intelligence pharma* e, desta forma, impedir a produção, pelos mesmos, de estudos ou relatórios relativos à actividade de distribuição grossista de produtos farmacêuticos na RAM.

164. De facto, o encerramento aos factores de produção poderá surgir na sequência de uma operação de concentração, caso a nova entidade, após a operação, tenha a capacidade e o incentivo para restringir o acesso dos seus concorrentes a jusante aos factores de produção, nomeadamente, dificultando o acesso àqueles serviços em condições (preço, qualidade, entre outras) semelhantes às que caracterizavam a oferta dos *inputs* no momento anterior à operação de concentração.

165. Esta estratégia terá como propósito reduzir a capacidade concorrencial dos concorrentes, ou mesmo induzi-los a sair do mercado, eliminando, desta forma, a pressão concorrencial exercida sobre a empresa verticalmente integrada no mercado a jusante, numa estratégia de maximização do lucro da mesma.

166. Como ponto prévio, e tal como referido anteriormente, a HMR encontra-se presente no *market intelligence pharma* produzindo estudos⁸⁹ apenas com base em dados *sell-out*, ou seja, dados recolhidos pelo *software* Sifarma junto de um conjunto de 2100 farmácias, nunca tendo recorrido, até à presente data, a dados de distribuidores grossistas como fonte de informação para a elaboração dos seus estudos⁹⁰.
167. De facto, quer a Notificante, quer as sociedades adquiridas, referem que não fornecem dados relativos à sua actividade grossista à HMR, vendendo os mesmos apenas à IMS, que, com base nessa informação produz estudos de âmbito regional (estudos “*Regional Data*”⁹¹) e nacional (estudos “*National Data*”⁹²).
168. Assim, veja-se que, apesar da HMR e da IMS concorrerem no mesmo mercado de *market intelligence pharma*, as mesmas recorrem a fontes de dados claramente distintos, não beneficiando a HMR de qualquer tipo de informação prestada pelas sociedades objecto da presente operação de concentração.
169. Acresce que, mesmo que a Alliance Healthcare tivesse o incentivo para cessar o fornecimento de dados à IMS, de forma a reduzir a pressão concorrencial exercida sobre a HRM, a mesma não teria a capacidade para encerrar o mercado de fornecimento de dados, uma vez que a IMS continuaria a poder contratualizar a disponibilização da informação relativa à actividade de distribuição grossista junto dos restantes distribuidores activos na RAM, que representam cerca de [CONFIDENCIAL][50-70]% do volume total de negócios efectuado no mercado ao nível dos MSRM⁹³. Ademais, no caso do IMS, os estudos com informação regional sobre a RAM representam, apenas, cerca de [CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio][...]⁹⁴ das respectivas receitas, o que é susceptível de indiciar que a competitividade ou viabilidade desta empresa não estará dependente do acesso a informação *sell in* relativa à RAM.

⁸⁹ A HMR produz dois estudos distintos: estudos com informação nacional de vendas e stocks de farmácias, incluindo dados sobre MSRM e MNSRM, produtos de dermocosmética e produtos de parafarmácia- *Global Market Watch*; e com informação regional de vendas e stocks de farmácias, incluindo dados sobre MSRM e MNSRM, produtos de dermocosmética e produtos de parafarmácia estudos – *Detailed Market Watch*.

⁹⁰ Cfr. informação disponibilizada pela Apifarma, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/474, com data de 22 de Junho de 2010), os vários estudos de *market intelligence pharma* realizados em Portugal, são elaborados com base em informação recolhida junto de farmácias, armazenistas/distribuidores, hospitais e, também, junto de painéis de médicos.

⁹¹ Estes estudos produzidos pela IMS contêm dados de vendas, a nível regional, no mercado farmacêutico dos MSRM, tendo por base a informação recolhida nos armazenistas.

⁹² Estes estudos produzidos pela IMS contêm dados de vendas, a nível nacional, no mercado farmacêutico dos MSRM, tendo por base a informação recolhida nos armazenistas.

⁹³ Lembra-se que os estudos da IMS com base em informação disponibilizada pelos armazenistas dizem respeito a dados sobre vendas de MSRM.

⁹⁴ Cfr. informação disponibilizada pela IMS, em sede de resposta a um pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em sede de instrução do presente procedimento (N/Ref.ª E-DCC/2010/472, com data de 21 de Junho de 2010), pág. 10).

170. Equaciona-se ainda que a capacidade de encerramento do mercado por parte da Alliance Healthcare se encontrará igualmente limitada, uma vez que a relação contratual que regula o fornecimento dos dados entre a Alliance Healthcare e a IMS [**CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio**] (*cfr.* ponto 54).
171. Assim, considera-se que, caso a Alliance Healthcare deixasse de facultar os dados contratualizados à IMS, de forma a favorecer a HMR, [**CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio**].
172. A este propósito, e tal como referido no ponto 4, a Alliance Healthcare é uma sociedade controlada conjuntamente pela *Alliance Santé*, a Farminveste e a José de Mello, sendo que a adopção de uma decisão estratégica de cessação do fornecimento de dados relativos à actividade de distribuidor grossista da Alliance Healthcare à IMS, encontrar-se-ia, certamente, dependente da concordância da [**CONFIDENCIAL – Segredos de Negócio**].
173. Assim, decorre do *supra* exposto, que se afigura pouco provável que, num cenário jus-concorrencial próximo, a aquisição de um distribuidor grossista na RAM tenha impactos sobre a capacidade ou incentivo da Alliance Healthcare em encerrar o mercado de fornecimento de dados a empresas presentes *no market intelligence pharma*.

Da relação da actividade de gestão informática de stocks e de vendas das farmácias desenvolvida pela Farminveste, através da Glintt, e da relação do mercado de market intelligence pharma com os mercados relevantes de distribuição grossista de produtos farmacêuticos

174. 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.
175. Recorde-se que 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.
176. 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.

177. Os dados recolhidos pela ANF junto das farmácias são, desde Junho de 2009, disponibilizados em bruto à HMR⁹⁵, empresa pertencente à Farminveste, que posteriormente trabalha esses dados e os vende a empresas da indústria farmacêutica, a distribuidores, entre outros.
178. Tal como no precedente decisório do processo Ccent. 21/2009⁹⁶, coloca-se a questão de saber se a Alliance Healthcare e as sociedades adquiridas, a Medimadeira e a Funchalfar, com a concretização da presente operação de concentração, poderão passar a obter, junto das sociedades controladas pela empresa-mãe da Alliance Healthcare, a Glintt e a HMR, um acesso privilegiado e em tempo real a informações relativas a padrões de consumo e condições comerciais das vendas ao retalho na RAM, em moldes não replicáveis por distribuidores grossistas concorrentes. Estes dados poderiam constituir uma vantagem competitiva, conducente ao aumento das vendas e poder de mercado destas empresas, nos mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, na RAM.
179. No entanto, e tal como já decorreu da investigação efectuada no âmbito da Ccent. 21/2009⁹⁷, a Notificante Alliance Healthcare afirma não ter 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, para o acesso a essa informação.
180. Decorre do *supra* exposto, que a Alliance Healthcare, a Medimadeira e a Funchalfar, mesmo após a presente operação de concentração, encontrar-se-ão 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.
181. Adicionalmente, no âmbito da instrução da Ccent. 80/2005⁹⁸, a AdC verificou 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.
182. Resultou, ainda, 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.
183. 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

⁹⁵ Vide parágrafo 16.

⁹⁶ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 21/2009 - Alliance Healthcare/ Proconfar, §108 a 113.

⁹⁷ *Idem*.

⁹⁸ Cfr. decisão da AdC na Ccent. 80/2005 – Farminústria / JMP II / Alliance Santé / Alliance, § 240, 242, 262, a 271.

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.

184. Assim, decorre do *supra* exposto que as circunstâncias relativas às questões da possibilidade de partilha de informação, entre a Alliance Healthcare e a Glintt, nada diferem das que foram analisadas no precedente decisório recentemente adoptado por esta Autoridade, na Ccent. 21/2009, pelo que, também nesta operação de concentração, não há novos indícios, resultantes da instrução efectuada, de que exista um acesso privilegiado e em tempo real a informações relativas a padrões de consumo e condições comerciais das vendas ao retalho na RAM, em moldes não replicáveis por distribuidores grossistas concorrentes.
185. Acresce que se considera que a entrada em funcionamento da HMR, em finais de 2009, após a adopção da decisão no precedente decisório citado, não altera o entendimento desta Autoridade, no sentido de considerar que haja indícios acrescidos de partilha de informação privilegiada entre a HMR e a Alliance Healthcare decorrente da elaboração de estudos e relatórios no *market intelligence pharma* pela HMR, uma vez que, em resultado da instrução efectuada, estes estudos apenas têm por base os dados que a Glintt dispõe, os quais, como se vem de expor, se considera não terem vindo a ser partilhados de forma privilegiada com a Alliance Healthcare.

6.3. Da análise da cláusula restritiva acessória

186. A Alliance Healthcare e o vendedor das sociedades alvo – a sociedade Madeira XXI - estabeleceram, na Cláusula [CONFIDENCIAL – Cláusula Contratual] do Contrato Promessa de Compra e Venda de Acções e Cessão de Quotas, uma cláusula de [CONFIDENCIAL – Tipo de Cláusula Restritiva Acessória], segundo a qual este último se comprometeu, durante um período de [CONFIDENCIAL – Âmbito Temporal], a partir da data da transmissão das acções, a [CONFIDENCIAL – Âmbito Material], no que respeita à [CONFIDENCIAL – Âmbito Geográfico].
187. 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.

188. 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 2005⁹⁹.
189. No entender da Notificante, a referida cláusula [**CONFIDENCIAL – Tipo de Cláusula Restritiva Acessória**] deverá ser considerada uma cláusula restritiva acessória, uma vez que é directamente relacionada com a concentração e está economicamente relacionada com a transacção principal e destina-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.
190. Com efeito, sem tal cláusula, o valor das sociedades alienadas não se encontraria garantido, uma vez que [**CONFIDENCIAL – Tipo de Cláusula Restritiva Acessória**].
191. A AdC considera que a cláusula [**CONFIDENCIAL – Tipo de Cláusula Restritiva Acessória**] em análise – atendendo ao seu âmbito temporal ([...]), material (limitado [...]) e geográfico (limitada [...]) - se afigura necessária para preservar o valor [...], encontrando-se economicamente relacionada com a operação notificada.
192. Neste sentido, a AdC¹⁰⁰, em linha com a prática decisória da Comissão Europeia¹⁰¹, já qualificou como cláusulas restritivas acessórias, cláusulas [**CONFIDENCIAL – Tipo de Cláusula Restritiva Acessória**] 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 concentrações¹⁰².
193. Conclui-se, portanto, ser a referida cláusula [**CONFIDENCIAL – Tipo de Cláusula Restritiva Acessória**] 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.

⁹⁹ 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.

¹⁰⁰ Cfr. decisão da AdC 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.

¹⁰¹ Cfr. decisões da Comissão Europeia 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.

¹⁰² Vide a Comunicação da Comissão sobre as restrições directamente relacionadas e necessárias às operações de concentração, já referida, parágrafos [**CONFIDENCIAL – Identificação do Tipo de Cláusula Restritiva Acessória**].

6.4. Conclusão da Avaliação Jus-Concorrencial

194. 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, no que respeita (i) o *mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, na RAM*; (ii) o *mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, na RAM*; (iii) o *mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, na RAM*; e o (iv) o *mercado do fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de market intelligence pharma, a nível nacional*; pelo que não decorrem problemas jus-concorrenciais de natureza horizontal da presente operação de concentração.
195. Também não decorrem, da presente operação de concentração, 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, na RAM*.
196. Acresce que também não decorrem, da presente operação de concentração, problemas jus-concorrenciais de natureza vertical, nem tendo em conta a relação entre as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare (tendo em conta a *relação do mercado da prestação de serviços de logística de produtos farmacêuticos com a actividade de introdução e venda de medicamentos genéricos de marca Almus, bem como com os mercados relevantes da distribuição grossista de produtos farmacêuticos*), nem tendo em conta a relação entre as actividades desenvolvidas pela Alliance Healthcare na distribuição grossista de produtos farmacêuticos e as actividades desenvolvidas por uma das suas mães, a Farminveste (*mercado de market intelligence pharma e mercado global das tecnologias de informação*).

7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

197. Nos termos dos artigos 33.º e 38.º da Lei da Concorrência, foram recebidas as Observações Iniciais da Apifarma¹⁰³, que se pronunciou desfavoravelmente quanto à concretização da operação de concentração notificada.

¹⁰³ Cfr. Observações da Apifarma (N/Ref.º: E-DCC/2010/389, com data de 25 de Maio de 2010).

198. Neste sentido, tendo-se constituído a Apifarma como Contra-Interessada, realizou-se, nos termos dos n.ºs 1 e 2 do artigo 38.º da Lei da Concorrência, a necessária audição prévia da autora da notificação, a Alliance Healthcare, bem como da Contra-Interessada, a Apifarma, tendo sido concedidos dez dias úteis para as mesmas se pronunciarem, querendo, sobre o sentido e teor e do projecto de decisão que lhes foi notificado, com efeitos a 13 de Julho de 2010.
199. Em 26 de Julho de 2010¹⁰⁴, foram recepcionadas as Observações em sede de Audiência de Interessados da Apifarma.
200. Em 21 de Julho de 2010¹⁰⁵, foram recepcionadas as Observações em sede de Audiência de Interessados da Notificante.

7.1. Observações Iniciais da Apifarma

201. As preocupações suscitadas pela Apifarma nas suas Observações, 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.
202. No que respeita aos efeitos jus-concorrenciais, a Apifarma pronuncia-se, essencialmente, sobre cinco potenciais efeitos não horizontais, decorrentes da realização da presente operação de concentração.
203. Em primeiro lugar, alerta para o facto da ANF, enquanto uma das empresas-mãe da Alliance Healthcare, que representa os interesses da quase totalidade das farmácias, se encontrar em condições de exercer a influência que dispõe junto dos seus associados, para estes favorecerem o aprovisionamento junto da Alliance Healthcare, ou das sociedades distribuidoras grossistas que esta pretende controlar, a Medimadeira e a Funchalfar, na RAM, levando a uma progressiva eliminação da concorrência, quanto aos restantes distribuidores grossistas, na RAM.
204. Em segundo lugar, a Apifarma alerta para a presença da Alliance Healthcare, através da Almus, no mercado da produção de medicamentos, actuando ao nível da introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos da marca *Almus*, no território nacional, sendo titular de várias AIM's, acautelando que esta Autoridade se pronuncie quanto à possessibilidade de a ANF se encontrar em condições de exercer a influência que dispõe junto dos seus associados farmácias, no sentido destes

¹⁰⁴ Cfr. Observações da Apifarma em sede de Audiência de Interessados (N/Ref.º: E-DCC/2010/740).

¹⁰⁵ Cfr. Observações da Notificante em sede de Audiência de Interessados (N/Ref.º: E-DCC/2010/601).

favorecerem encomendas e consequente venda de medicamentos genéricos de marca *Almus*, introduzidos no mercado pela *Almus*, cuja venda só é possível em farmácias, levando a uma progressiva eliminação da concorrência quanto aos medicamentos genéricos dos laboratórios farmacêuticos produtores de medicamentos, tendo em especial atenção um espaço geográfico mais restrito, limitado à RAM.

205. Quanto a estas duas questões, que residem no facto de a ANF poder “exercer uma influência” junto das suas associadas farmácias, que redundaria, depois, na possibilidade de levar a uma progressiva eliminação da concorrência, ao nível dos restantes distribuidores grossistas de produtos farmacêuticos, na RAM, bem como a uma progressiva eliminação da concorrência no que respeita à presença dos laboratórios farmacêuticos produtores de medicamentos genéricos, na RAM, 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.
206. 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 e autoritária, acatadas pelos seus Associados, designadamente quando tal se refere à política de compra das farmácias.
207. Em termos da 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 2006¹⁰⁶, 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*”¹⁰⁷, 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.
208. Assim, afigura-se pouco provável que a ANF esteja em condições de exercer uma “influência sobre a farmácias”, nos termos descritos pela Contra-Interessada, atendendo a que, de acordo com os

¹⁰⁶ Decreto-Lei n.º 242-B/2006, de 29 de Dezembro e Decreto-Lei n.º 185/2006, de 12 de Setembro,

¹⁰⁷ 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).

elementos disponíveis (e que redundam na investigação então encetada, em sede do precedente decisório citado, desconhecendo-se quaisquer alterações factuais ou legislativas que infirmem as conclusões então retiradas, bem como, nos elementos aportados em sede de instrução do presente procedimento), se considera que as farmácias associadas da ANF têm liberdade na escolha dos grossistas que lhes oferecem melhores condições de fornecimento, não se fornecendo sempre junto do mesmo distribuidor.

209. Em terceiro 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 Medimadeira e da Funchalfar numa situação especialmente desvantajosa, relativamente à distribuição deste tipo de medicamentos genéricos, uma vez que irá privilegiar a sua rede de distribuição, para a colocação, em venda nas farmácias, destes produtos.
210. A este propósito, remete-se para a análise efectuada nos parágrafos *supra* 154 a 161, em que se conclui que: (i) num cenário jus-concorrencial próximo, as posições de mercado da *Almus* ao nível da introdução no mercado e venda dos vários tipos de medicamentos genéricos que detém não permitirão à Medimadeira e à Funchalfar prescindirem da distribuição de medicamentos genéricos concorrentes aos produtos da *Almus*, uma vez que em nenhum daqueles produtos alcançará uma quota de mercado significativa (em todos os produtos, a quota estimada, é inferior a 5%); e que, (ii) não obstante a posição de mercado das sociedades alvo, nos três mercados da distribuição grossista de produtos farmacêuticos, os concorrentes da *Almus* sempre terão a possibilidade de recorrer a outros distribuidores grossistas, a operar na RAM, para a distribuição dos seus produtos.
211. Em quarto lugar, a Apifarma defende ainda que a aquisição da Medimadeira e da Funchalfar, por um operador como a Alliance Healthcare, que já detém um operador presente no *pre-wholesaling*, na RAM, possa conduzir a uma presumível situação de domínio, atenta a quota de mercado daí resultante, pela integração das duas actividades no mesmo operador, na RAM, tendo em conta a tendência de cooperação entre operadores logísticos (*pre-wholesalers*) e grossistas, em prol de uma crescente perspectiva de venda directa às farmácias por parte da indústria farmacêutica, tendência que se verificaria em diversos países europeus.
212. A Apifarma pretenderia juntar a quota de mercado da *Alloga* com a da Alliance Healthcare e da Medimadeira e Funchalfar, na RAM, para defender a eventualidade de uma posição dominante, daqui adveniente.

213. Todavia, e tal como aprofundadamente explanado *supra* (cfr. pontos 144 a 153), considera-se que, mesmo equacionando-se o cenário em que a entidade resultante da concentração seja considerada como um concorrente potencial no mercado do *pre-wholesaling*, na RAM, não se considera estar em presença de efeitos verticais substanciais, decorrentes da realização da presente operação de concentração, uma vez que, inexistem indícios suficientes, para que se possa considerar que a entidade resultante da presente operação de concentração, tenha capacidade para impedir ou onerar, de forma substancial, os seus concorrentes, activos na indústria farmacêutica, de entregarem os seus medicamentos aos canais de distribuição retalhista, na RAM, e, dessa forma, poder beneficiar, de forma substancial, a sua actividade no que respeita à introdução e venda de medicamentos genéricos de marca *Almus*, levada a cabo pela *Almus*, num horizonte temporal próximo.
214. Por último, a *Apifarma* defende que a ANF colocará à disposição dos distribuidores grossistas que controlar (*Alliance Healthcare* e, no futuro, a *Medimadeira* e a *Funchalfar*, na RAM) dados de informação provenientes de um sistema informático de gestão de *stocks* e de vendas das farmácias nacionais, associadas da ANF (gerido pela *Glintt*, controlada pela ANF), bem como de estudos e relatórios elaborados a partir destes dados, actualmente a cargo da empresa *HMR* (controlada pela ANF), não estando essa informação disponível nas mesmas condições a terceiros, quer em termos de tempo, quer de conteúdo.
215. O acesso da *Medimadeira* e da *Funchalfar* a informação sensível relativa às vendas das farmácias, bem como aos distribuidores grossistas concorrentes, segundo a *Apifarma*, permitir-lhe-ia definir a sua estratégia comercial, na RAM, com base naquela informação privilegiada. Por outro lado, também o acesso a estes dados, pela *Almus*, enquanto responsável pela introdução no mercado de medicamentos genéricos, permitir-lhe-ia alavancar a sua posição na RAM, beneficiando de uma ampla distribuição dos seus produtos, através da *Medimadeira* e da *Funchalfar*, e da sua comercialização privilegiada, junto das farmácias associadas da ANF, com forte presença na venda a retalho de medicamentos.
216. A este propósito, remete-se para a análise efectuada nos parágrafos *supra* 174 a 185, em que não se exclui que, mesmo após a presente operação de concentração, a *Alliance Healthcare*, a *Medimadeira* e a *Funchalfar*, 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, à própria *Glintt*, ou, posteriormente, ter acesso a estudos e relatórios, à *HMR*, sua irmã, ou a outras empresas que se encontrem activas no *market intelligence pharma*, como a *IMS*.

217. Aliás, a conclusão semelhante chegou esta Autoridade, aquando da análise efectuada com respeito à Ccent 21/2009 – Alliance Healthcare / Proconfar, relativa à aquisição pela Notificante do distribuidor Proconfar, na RAA (*cf.* pontos 103 a 113 e 144 do precedente decisório).
218. Recorde-se que, tal como foi referido, a Glintt não vende os dados recolhidos através do sistema Sifarma a nenhum distribuidor grossista e que a HMR vende os seus estudos e relatórios quer à Alliance Healthcare, quer a outros distribuidores grossistas concorrentes.
219. Não se considera, tão-pouco, para efeitos do presente procedimento, que a efectiva entrada em funcionamento da HMR, em finais de 2009 (posteriormente à adopção da decisão da AdC com relação ao precedente decisório citado), com a comercialização de estudos e relatórios referentes ao *market intelligence pharma*, efectuados com base nos dados em bruto recolhidos pela Glintt, desde há já vários anos, conduza a um juízo de apreciação diferente daquele já efectuado por esta Autoridade no âmbito da Ccent 21/2009, quanto ao acesso a informação privilegiada, nomeadamente com respeito aos dados detidos pela Glintt.
220. Considera-se, também, que inexistem indícios de que a Alliance Healthcare tenha acesso a informação privilegiada, por via indirecta da sua mãe, meramente com base no argumento da entrada em funcionamento da HMR, há menos de um ano, uma vez que os estudos e relatórios produzidos por esta baseiam-se nos dados detidos pela Glintt.

7.2. Observações da Apifarma em sede de Audiência de Interessados

221. Nas observações tecidas pela Apifarma em sede de audiência de interessados, esta pronuncia-se quer quanto à análise dos efeitos horizontais, quer quanto à análise dos efeitos não horizontais efectuada pela AdC no seu Projecto de Decisão.
222. Em termos de efeitos horizontais, a Apifarma refere que a conclusão sobre a ausência de um reforço de posição dominante, em resultado da presente operação, designadamente no mercado de distribuição grossista de MSRM e MNSRM Comparticipados, padece de uma maior fundamentação.
223. A AdC discorda deste entendimento, na medida em que os elementos constantes e a argumentação efectuada no Projecto de Decisão se afiguram suficientes para que se encontre cumprido o seu dever de fundamentação.

224. A este propósito, recorde-se que a circunstância de a entidade resultante da operação de concentração continuar a “sofrer de uma pressão concorrencial de um conjunto de concorrentes” decorre, desde logo, da estrutura de mercado apresentado na Tabela 1, conjugada com a inexistência de barreiras à entrada específicas à RAM, referida nos parágrafos 138 a 139.
225. Adicionalmente, ainda que se pudesse presumir a existência uma posição dominante face à presença de uma quota superior a 40% por parte da empresa adquirida, o reforço de quota resultante da operação de concentração é pouco significativo, não sendo susceptível de gerar preocupações concorrenciais de natureza horizontal, uma vez que, tal como referido no parágrafo 137, num cenário pós-concentração, o *delta* será sempre inferior a 150 pontos.
226. Relativamente aos efeitos não horizontais decorrentes da presente operação de concentração, as Observações apresentadas pela Apifarma vão ao encontro das preocupações já enunciadas aquando da sua primeira pronúncia, as quais, segundo esta, careceriam de uma maior investigação por parte desta Autoridade.
227. Quanto aos efeitos não horizontais no mercado de serviços de *pre-wholesaling*, a Apifarma alega que a argumentação tecida pela AdC não teve em devida conta o risco de uma eventual coordenação entre a entidade resultante da operação de concentração e a Alloga, conducente ao domínio do mercado do *pre-wholesaling* pelo grupo Alliance Healthcare.
228. A AdC discorda deste entendimento, uma vez que, face à actual estrutura dos mercados verticalmente relacionados, mesmo num cenário de coordenação entre aqueles operadores, dificilmente estes teriam a capacidade de encerrar o mercado ao nível da indústria farmacêutica (*vide* parágrafo 152 e 213).
229. Ainda que, num futuro próximo, se verifique uma tendência para que os grossistas convencionais se expandam para o mercado do *pre-wholesaling*, não é seguro assumir que a posição de mercado da entidade resultante da presente operação de concentração, ao nível do *pre-wholesaling* venha a ser, neste cenário, o reflexo da posição de mercado que esta actualmente detém no mercado da distribuição.
230. No que se refere aos efeitos não horizontais da presente operação, ao nível da actividade de introdução no mercado e venda de medicamentos genéricos, a Apifarma considera que não se encontra suficientemente fundamentada a posição assumida no Projecto de Decisão de que dificilmente ocorrerá um encerramento desta actividade aos concorrentes da Almus, na RAM, uma vez que este entendimento se baseia, segundo a Apifarma, numa possibilidade teórica de estes concorrentes poderem recorrer a outros distribuidores grossistas.

231. Quando a este aspecto, a AdC considera suficientemente demonstrado que, num futuro próximo, continuarão a existir alternativas à entidade resultante da operação de concentração, no que concerne a distribuição de medicamentos genéricos na RAM, que obviarão ao encerramento do mercado, ao nível da indústria farmacêutica.
232. Recorde-se a este propósito, que a quota da Almus ao nível dos 21 medicamentos que comercializa não ultrapassa os 5% tendo em conta uma delimitação de mercado em função da categoria ATC Nível 3, pelo que, por um lado, dificilmente, num futuro próximo, a entidade resultante da operação de concentração teria incentivos para recusar a distribuição de outras marcas de medicamentos genéricos e, por outro, não se perspectiva que a distribuição dos medicamentos de marca Almus venha a ser imprescindível para a viabilidade económica dos outros distribuidores (*vide* parágrafos 155, 157 e 159, 209 e 210).
233. Acresce que o *portfolio* de medicamentos comercializados sob a marca Almus é comparável com a dos outros operadores, não sendo a gama de produtos da Almus, no presente e num futuro próximo, suficiente para tornar a Almus um fornecedor indispensável aos distribuidores concorrentes da Alliance Healthcare.
234. Esta conclusão não é posta em causa pelo facto de um dos accionistas da Alliance Healthcare, o Grupo ANF, gerir um sistema informático com forte implantação junto das farmácias, suas associadas, pelas razões já descritas nos parágrafos 174 a 180 e 216 a 220.
235. No que respeita aos efeitos não horizontais decorrentes da presente operação de concentração ao nível da relação entre o mercado de *market intelligence pharma*, em que a Farminveste opera através da HMR, com o mercado de fornecimento de dados a empresas activas nesse mercado, onde estão presentes as empresas participantes, a Apifarma discorda da posição da AdC que exclui o risco de recusa de dados à IMS por parte da entidade resultante da operação de concentração, tendo por base unicamente, segundo a mesma, a improvável convergência de interesses dos accionistas quanto a esta estratégia.
236. A AdC, contrariamente à Apifarma, entende que, sendo a Alliance Healthcare uma empresa controlada conjuntamente pela *Alliance Santé*, a Farminveste, e a José de Mello, não há dúvidas que uma recusa de dados à IMS exigiria o acordo de todos estes accionistas, sendo que, não é claro que a *Alliance Santé (Grupo Alliance Boots)* concordasse com essa decisão, uma vez que, ainda que esta pudesse favorecer a Alliance Healthcare, seria susceptível de pôr em causa um interesse igualmente relevante para esta, referente ao acordo pan-europeu que mantém com a IMS, A.G., o qual abrange dados relativos a vários países (*vide* parágrafos 170 a 172).

237. Acresce que, também não é claro que a Alliance Healthcare tenha incentivos para adoptar esta estratégia, atendendo a que o custo de oportunidade de cessar o fornecimento de dados à IMS, poderá não ser compensado por um suposto benefício para a mesma, decorrente do facto dos seus concorrentes terem acesso aos estudos da IMS, baseados em dados que não incluiriam a actividade grossista do grupo Alliance Healthcare, mas que incluiriam informação de outros grossistas presentes na RAM e em Portugal Continental.
238. Refira-se a este propósito que, para além de não ser claro que este cenário se reflectisse numa efectiva desvantagem para os concorrentes, a própria Alliance Healthcare deixaria de ter acesso a informação contida nos relatórios da IMS sobre a actividade grossista dos seus concorrentes, relembrando-se que a fonte de informação destes estudos é distinta da fonte estudos produzidos pela HMR (*vide* parágrafo 168).
239. De salientar, por último, quanto ao risco de uma maior dependência dos clientes dos estudos de *market intelligence pharma* relativamente aos estudos produzidos pela HMR, que não há indícios de que a ausência de informação referente à actividade grossista do grupo Alliance Healthcare conduzisse, necessariamente, à saída de mercado nacional da IMS.
240. Do *supra* exposto, resulta que as Observações apresentadas pela Apifarma não tornam necessária uma investigação aprofundada por parte desta Autoridade, nem apresentam quaisquer novos elementos susceptíveis de infirmar as suas conclusões, no que concerne a avaliação jus-concorrencial do presente procedimento.

7.3. Observações da Notificante em sede de Audiência de Interessados

241. Das Observações aduzidas pela Notificante, resulta que a mesma concorda integralmente com o sentido e teor do projecto de decisão desta Autoridade, designadamente no que respeita à avaliação jus-concorrencial do presente procedimento e à adopção de uma decisão de não oposição à concentração notificada.

8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

242. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do n.º 1, do artigo 17.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, delibera, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, não se opor à presente operação de concentração, uma vez que a mesma não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva nos mercados relevantes identificados no que respeita o (i) *mercado da distribuição por grosso de MSRM e MNSRM Comparticipados, na RAM;* (ii) *mercado de distribuição por grosso de MNSRM Não Comparticipados, na RAM;* (iii) *mercado de distribuição por grosso de Outros Produtos de Saúde, na RAM;* (iv) *mercado do fornecimento de dados a empresas activas na prestação de serviços de market intelligence pharma, a nível nacional;* e (v) *mercado da distribuição grossista de bens correntes de base alimentar e de artigos para o lar não alimentares de consumo corrente;* nem em mercados com estes relacionados.

Lisboa, 28 de Julho de 2010

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

Manuel Sebastião

Presidente

Jaime Andrez

Vogal

João Espírito Santo Noronha

Vogal