



**Ccent. 13/2011  
LeasePlan/Multirent**

**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

9/06/2011

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

**Processo Ccent. 13/2011 – LeasePlan / Multirent**

**1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 1 de Abril de 2011, 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 pela LeasePlan Corporation, N.V. (“**Leaseplan Corporation**”), do controlo exclusivo da sociedade Multirent – Aluguer e Comércio de Automóveis, S.A. (“**Multirent**”), mediante a aquisição das acções representativas da totalidade do respectivo capital social.
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.

**2. AS PARTES**

**2.1. Empresa Adquirente**

3. A LeasePlan Corporation é a *holding* do grupo internacional LeasePlan, que se encontra activa, em Portugal, no aluguer operacional de veículos e gestão completa de frotas, na mediação de seguros e gestão de sinistros, através da sua subsidiária LeasePlan Portugal – Comércio e Aluguer de Automóveis e Equipamentos, Unipessoal, Lda. (“LeasePlan”). A LeasePlan Corporation é uma sociedade residente na Holanda, detida pelo Volkswagen Bank GmbH (50%) e por uma sociedade de investimento do banqueiro alemão Friedrich von Metzler denominada Fleet Investments B.V. (50%). A LeasePlan é detentora de 99% do capital social da empresa Fleet Cover – Sociedade de Mediação de Seguros, Lda., a qual se dedica à mediação de seguros e gestão de sinistros.

**Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo LeasePlan<sup>1</sup>, para os anos de 2008 a 2010.**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Portugal</b>	[<150]	[<150]	[<150]
EEE	[>150]	[>150]	[>150]
Mundial	[>150]	[>150]	[>150]

Fonte: Notificante.

## 2.2. Empresa Adquirida

4. A Multirent é uma empresa que se dedica, igualmente, à actividade de aluguer operacional de veículos e gestão completa de frotas, sendo actualmente detida pela empresa Santander Consumer Iber Rent, SL.
5. A Santander Consumer Iber Rent, SL é detida, por sua vez, a 60% pela Santander Consumer, S.A. e a 40% pela SAG Gest – Soluções Automóveis Globais.
6. A Multirent também actua como mediadora de seguros, em complemento da sua actividade principal de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas.
7. A Multirent apenas desenvolve a sua actividade em Portugal, realizando, neste território, todo o seu volume de negócios.
8. Para além da actividade principal de aluguer operacional e gestão de frotas e da mediação de seguros, a Adquirida comercializa ainda, no âmbito da sua actividade, os serviços/produtos avulsos de manutenção e pneus, de extensão de garantia e de garantias de usados.

**Tabela 2 – Volume de negócios da Multirent, para os anos de 2008 a 2010.**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Portugal</b>	[>2]	[>2]	[>2]
EEE	[>2]	[>2]	[>2]
Mundial	[>2]	[>2]	[>2]

Fonte: Notificante.

## 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

9. A operação de concentração notificada consiste na aquisição, pela LeasePlan do controlo exclusivo da Multirent, mediante a aquisição de acções representativas da totalidade do respectivo capital social.
10. A operação de concentração projectada tem, simultaneamente, natureza horizontal, na medida em que se verifica uma sobreposição entre as actividades desenvolvidas pelas empresas participantes no que respeita à prestação do serviço completo de aluguer operacional e gestão de frotas, e natureza conglomeral atendendo às actividades

<sup>1</sup> Integra o volume de negócios da Fleet Cover.

acessórias de serviços de manutenção de pneus, extensão de garantias e garantias de usados, desenvolvida pela empresa a adquirir, nos termos *infra* melhor descritos.

## 4. MERCADOS RELEVANTES

### 4.1. Mercado do Produto Relevante

#### Aluguer Operacional de Veículos e Gestão de Frotas (“renting”)

11. A Notificante atenta a actividade desenvolvida pela Adquirida no âmbito do aluguer operacional de veículos e gestão de frotas e seguindo a prática decisória nacional<sup>2</sup> e comunitária<sup>3</sup>, considera como mercado do produto relevante, para efeitos da presente operação de concentração, o mercado da prestação do serviço completo de aluguer operacional.
12. Conforme referido *supra*, a Multirent, empresa objecto da operação de concentração projectada dedica-se ao aluguer operacional de veículos ligeiros e gestão de frotas, desenvolvendo ainda, em complemento a esta actividade, a actividade de mediação de seguros, quando tal opção é pretendida pelos clientes.
13. A LeasePlan, por sua vez, dedica-se à mesma actividade de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas, estando ainda presente, através da sua participada Fleet Cover, na actividade de mediação de seguros e gestão de sinistros.
14. A prestação do serviço completo de aluguer operacional e gestão de frotas compreende, por um lado, o financiamento e fornecimento, mediante contratos de aluguer que variam entre 12 e 54 meses, de veículos automóveis ligeiros, bem como a prestação de um conjunto de serviços ao cliente.
15. O conjunto de serviços prestados no âmbito do aluguer operacional e gestão de frotas, incluem serviços de aconselhamento e de gestão relacionados com a estrutura da frota e a selecção dos veículos a adquirir e, ainda, a generalidade dos serviços e encargos inerentes à respectiva utilização dos veículos, nomeadamente, apoio administrativo, registos, pagamentos de impostos e taxas, seguros, gestão de sinistros, assistência em viagem, manutenção, reparação, troca de pneus, cartão de combustível.
16. Na actividade de aluguer operacional e gestão de frotas, os veículos mantêm-se na propriedade das empresas locadoras, as quais, no final dos respectivos contratos, os vendem, normalmente, através de leiloeiras, junto de comerciantes de usados ou através de leilões via internet.
17. Os serviços prestados no âmbito da actividade de aluguer operacional e gestão de frotas podem ser oferecidos através dos seguintes canais de distribuição: (i) venda directa, utilizando a estrutura comercial das operadoras no mercado; (ii) venda indirecta através de acordos não exclusivos com concessionários independentes ou

---

<sup>2</sup> Cfr. decisões da AdC nos processos Ccent. 38/2005 - LeasePlan/Unirent, de 13 de Julho de 2005 e Ccent. 24/2008- Salvador Caetano Auto/Choice Car, de 5 de Junho de 2008.

<sup>3</sup> Cfr., como referência, as decisões da Comissão nos processos COMP/M.3090 Volkswagen/Offset/Crescent/Lease Plan/JV, de 29 de Junho de 2004, COMP/M.2540 – Fidis/SEI/JV, de 7 de Agosto de 2001 e COMP/M.3987 – Fidis rentig/Leasys, de 18 de Janeiro de 2006.

redes de concessionários ligados a Grupos<sup>4</sup>; (iii) venda indirecta através de acordos não exclusivos com “lojas” de produtos financeiros; (iv) parcerias com entidades bancárias, que comercializam o aluguer operacional na rede de agências sob marca própria ou marca da empresa de aluguer operacional; (v) telemarketing dirigido a empresas de pequena dimensão e, ainda, (vi) internet.

18. Todos os referidos canais de distribuição encontram-se acessíveis à generalidade das operadoras presentes na prestação completa do serviço de aluguer operacional e gestão de frotas, variando o peso relativo de cada um destes canais em função da estratégia adoptada por cada uma das operadoras.
19. No que respeita a uma possível segmentação do serviço completo de aluguer operacional em duas actividades distintas – a do *serviço de aluguer operacional* e a de *gestão de frotas* –, a AdC, em linha com a sua prática decisória<sup>5</sup> e com o entendimento da Comissão Europeia, entende que não se justifica segmentar esta actividade em dois mercados relevantes autónomos, uma vez que, por um lado, as operadoras presentes neste mercado oferecem na sua generalidade o serviço completo de aluguer operacional e gestão de frotas, e por outro lado, a generalidade dos clientes opta por contratar os dois serviços num único pacote.
20. Adicionalmente, no que respeita à actividade de gestão de sinistros, a mesma tem sido considerada pela AdC como estando incluída no mercado relevante do serviço completo do aluguer operacional e gestão de frotas, tratando-se de um dos vários serviços disponibilizados ao cliente no âmbito do serviço completo de aluguer operacional. Quer a LeasePlan, através da Fleet Cover, quer a Multirent, prestam estes serviços no âmbito da sua actividade de *renting*.
21. No que respeita à actividade de mediação de seguros, a LeasePlan, [Confidencial – informação relativa ao âmbito pessoal e material dos serviços de mediação de seguros].
22. Tendo em conta as características inerentes à actividade de prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota, verifica-se que a mesma se diferencia de outras opções de aluguer de veículos disponíveis no mercado, tais como o aluguer de veículos automóveis sem condutor de curta duração (“*rent-a-car*”), atendendo, nomeadamente, à duração e características dos contratos, ao tipo de serviços disponibilizados, às necessidades que visam satisfazer e ao tipo de procura associado.
23. Com efeito, o *rent-a-car* visa cobrir as necessidades de utilização de veículos por parte de particulares, seguradoras, ou outros, por curtos períodos de tempo, seja em turismo ou outro tipo de deslocações, seja como veículos de substituição, tendo subjacente um contrato de aluguer de curto prazo, correndo por conta do locador os riscos da propriedade e o custo de outros serviços relacionados, que estão incluídos no preço pago pela locação, não constituindo, contrariamente ao aluguer operacional e gestão de frotas, uma opção económica à compra do veículo.
24. O aluguer operacional de veículos e gestão de frotas, distingue-se ainda de outras actividades como a locação financeira de veículos ou *leasing*, não obstante ambas configurarem, na sua essência, opções económicas à compra de veículo. A este respeito, a prática decisória da AdC<sup>6</sup>, tem considerado que, não obstante poder existir,

<sup>4</sup> Refira-se, o Grupo Salvador Caetano e Santogal, entre outros.

<sup>5</sup> Vide nota de rodapé 2e 3.

<sup>6</sup> Cfr. Ccent 2/2004 -BES\*CGD/Locarent, de 4 de Março de 2004; Ccent 52/2005; Guérin-Rent-a-Car (dois)/Globalrent, de 29 de Setembro de 2005.

pontualmente, substituição do lado da procura entre o *leasing* e o *renting*, o *leasing* constitui um mercado relevante autónomo, atentas, por um lado, as condições de acesso à actividade de locação financeira e, por outro, as características dos diferentes tipos de contratos.

25. Com efeito, o *leasing* apenas pode ser exercido por sociedades financeiras, devidamente autorizadas pelo Banco de Portugal, enquanto as sociedades de *renting* são sociedades comerciais autorizadas pelo Instituto da Mobilidade e dos Transportes Terrestres.
26. Adicionalmente, verifica-se que o contrato de *renting* tem uma duração inferior à vida útil do veículo podendo, ou não, estar prevista no final do contrato a opção de transmissão de propriedade, contrariamente ao contrato de *leasing*, em que a opção de compra do veículo se encontra sempre prevista, por um valor residual.
27. Tendo em conta os argumentos *supra* citados nos Pontos 24 a 26, a Notificante, não obstante aceitar a distinção assente entre o mercado da prestação do serviço completo do aluguer operacional de veículos e gestão de frotas e o mercado da locação financeira de veículos, considerando-os, no entanto, como *mercados paralelos* que podem exercer pressão concorrencial um sobre o outro, verificando-se, normalmente, que o crescimento do *renting* corresponde a um menor crescimento do *leasing*.
28. Nestes termos, concorda-se com a Notificante na sua aceção de que o mercado do produto relevante, para efeitos da presente operação de concentração, corresponde ao *mercado da prestação do serviço completo de aluguer operacional e gestão de frotas (renting)*.

#### Actividades Acessórias

29. No âmbito da presente operação de concentração, e tal como já referido *supra*, para além da actividade principal de prestação do serviço completo de aluguer operacional e gestão de frotas, a Multirent comercializa ainda, no âmbito da sua actividade, os serviços/produtos avulsos de manutenção e pneus, de extensão de garantia e de garantias de usados, não estando os mesmos associados a um contrato de *renting*.
30. Segundo informação disponibilizada pela Notificante, os referidos serviços/produtos são comercializados através de concessionários automóveis e também de redes bancárias, destinando-se, essencialmente, a clientes particulares.
31. No que respeita ao serviço de manutenção e pneus, trata-se de um serviço autónomo do *renting*, através do qual a Multirent assegura ao cliente um conjunto de serviços de manutenção especificados nos contratos correspondentes, os quais poderão incluir apenas as manutenções comuns ou revisões, ou outros serviços extra, como a substituição de pneus ou a disponibilização de veículos de substituição mediante o pagamento de uma renda ou de um montante inicial global.
32. No que respeita às extensões de garantias e às garantias de usados, segundo elementos prestados pela Notificante, trata-se em ambos os casos, de produtos através dos quais a Multirent garante a reparação gratuita de avarias mecânicas, eléctricas ou electrónicas que possam ocorrer nos veículos garantidos.
33. As extensões de garantias consistem num prolongamento da garantia dada pelo fabricante, operando apenas após a extinção da mesma.

34. As garantias de usados destinam-se a veículos usados comercializados pelos próprios concessionários das respectivas marcas.
35. Segundo a Notificante qualquer um dos serviços/produtos referidos correspondem a actividades acessórias e com um peso residual no âmbito do negócio da Multirent de cerca de [Confidencial] do valor total dos respectivos contratos.
36. Tomando em consideração que a LeasePlan não comercializa os referidos serviços/produtos autónomos, e não se tendo identificado qualquer efeito de natureza conglomeral relacionado com as referidas actividades, considera-se não ser necessário, para efeitos da presente operação de concentração, proceder à delimitação de mercados autónomos para cada uma das actividades acessórias descritas, nem proceder à respectiva análise jus-concorrencial dos efeitos não horizontais.

#### 4.2. Mercado Geográfico Relevante

37. No que respeita à *dimensão geográfica do mercado relevante*, a Notificante, em linha com a prática decisória nacional<sup>7</sup> e comunitária<sup>8</sup>, considera que o mercado relevante da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas *tem dimensão nacional*, tendo em conta, entre outros factores: (i) a existência de particularidades nacionais no que respeita aos regimes fiscais e respectivas taxas de incidência; (ii) diferentes níveis de desgaste dos veículos em resultado das condições rodoviárias distintas de país para país, que implicam a diferenciação das necessidades e das preferências dos clientes; (iii) obrigatoriedade de utilização de matrículas com registo no país onde os veículos são adquiridos ou locados; e (iv) existência de diferentes perfis da procura, o que impossibilita a padronização das frotas e serviços relacionados à escala europeia ou multinacional.
38. A AdC aceita os fundamentos da Notificante, que se encontram em linha quer com a prática decisória nacional, quer com a comunitária, aos quais acresce o facto de não haver padronização de produtos em termos europeus e existir diferença, que se revela considerável, dos graus de maturidade/penetração destes mercados, apresentando Portugal, como se verá *infra*, uma taxa de penetração inferior à média europeia.
39. Nestes termos, considera-se que a dimensão geográfica do mercado do produto relevante, corresponde, para efeitos da presente operação de concentração, ao território nacional.

#### 4.3. Conclusão

40. Face ao *supra* exposto, a AdC, na esteira da sua prática decisória, e sem prejuízo de futuras análises que possam conduzir a delimitações distintas do mercado geográfico, considera como mercado relevante, para efeitos da presente operação de concentração, o *mercado nacional da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota (renting)*.

<sup>7</sup> Ccent 2/2004-Locarent/BES\*CGD, de 4 de Março de 2004, AC-I-Ccent 24/2008-Salvador Caetano-Auto/Choice Car, de 5 de Junho de 2008; Ccent nº 38/2005-LeasePlan/Unirent, de 13 de Julho de 2005.

<sup>8</sup> Case Nº COMP/M.3090-Volkswagen/Offset/Crescent/LeasePlan/JV, de 29 de Junho de 2004.

## 5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

### 5.1. Estrutura da Oferta e da Procura

41. A actividade de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas teve início, em Portugal, no início da década de 90, tendo sido impulsionada pela procura de grandes empresas multinacionais que nos seus países de origem recorriam ao *outsourcing* para a gestão das suas frotas, levando a que as grandes empresas internacionais de gestão de frotas se instalassem em Portugal.
42. Assim, numa fase inicial, as operadoras de *renting* procuraram, essencialmente, dar resposta à procura proveniente das grandes empresas e multinacionais, sendo que, posteriormente, PMEs, organismos públicos e particulares, passaram igualmente a recorrer a estes serviços.
43. Segundo a Notificante, a procura por parte dos particulares tem ainda uma expressão reduzida em Portugal, embora considere que este segmento se encontra claramente em crescimento.
44. Desde o início da sua actividade e, em especial na última década, o mercado nacional do aluguer operacional de veículos e gestão de frotas registou elevadas taxas de crescimento anuais, com excepção do ano de 2009 em que, em resultado da crise económica generalizada, se verificou uma diminuição em valor de cerca de 4,2%.
45. A Notificante salienta, porém, que o mercado nacional do aluguer operacional de veículos e gestão de frotas é um mercado que, em Portugal, se encontra em fase de expansão, com taxas de penetração claramente inferiores a outros mercados mais amadurecidos, tendo por isso potencial de crescimento.
46. Para os próximos três anos, as estimativas apresentadas pela LeasePlan<sup>9</sup> apontam para crescimentos médios anuais de [5-10]%, [0-5]% e [0-5]%, respectivamente, mantendo-se, todavia, um cenário de taxas de penetração inferiores às que se verificam noutros mercados europeus.
47. Em 2010, o mercado apresentou um crescimento anual de [0-5]% o que, segundo a Notificante, tendo em conta o clima de adversidade económica, confirma o facto de o mesmo se encontrar em fase de expansão. Este mercado representou, em 2010, um montante global de financiamento igual a 2029 milhões de euros.
48. Na tabela seguinte, apresenta-se a estrutura da oferta do mercado nacional da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota, entre 2007 e 2009, com base no número de veículos sob gestão (VG) e do valor de financiamento (VF), a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante.

---

<sup>9</sup> Fonte: Associação Portuguesa de Leasing, *Factoring e Renting* (ALF).

**Tabela 3 – Estrutura da Oferta na Prestação de Serviço Completo de Aluguer de Veículos e gestão de frotas**

Empresas	2008		2009		2010	
	VG	VF	VG	VF	VG	VF
LeasePlan	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Multirent	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Quota conjunta	[30-40]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Locarent	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
VSC	[10-20]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
ALD Automotive	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Itelcar <sup>10</sup>	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[0-5]
ARVAL	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
Banif Rent	[5-10]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Finlog	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[5-10]	[0-5]
Rentilusa	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
RCI/Overlease	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
MasterLease	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BBVA IFIC	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
PSA	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Rentlei	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Athlon	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
PluriRent	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Santander Totta Renting	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fontes: LeasePlan e ALF

49. Tal como resulta da leitura da Tabela *supra*, neste mercado opera um conjunto de dezoito empresas, sendo que as dez empresas de maior dimensão representaram, em número de veículos sob gestão, cerca de 94% do mercado em 2010.
50. Refira-se que, à semelhança da LeasePlan, muitos dos operadores presentes no mercado nacional encontram-se integrados em grupos financeiros, como é o caso do Santander Totta, do BBVA, da Arval que é detida pelo PNB Paribas, da Locarent (empresa comum do BES e da CGD), do Banif e da ADL Automotive, do Grupo Société Générale.
51. Trata-se de um mercado cuja estrutura da oferta é concentrada, já que o Índice C2<sup>11</sup>, relativo a 2010, corresponde a [40-50%].<sup>12</sup>
52. Uma vez que a AdC, no decorrer da investigação de mercado efectuada (Cfr. ponto 65), apurou, que os operadores de mercado Masterlease, Rentilusa, GE (Itelcar), e VSC<sup>13</sup>, teriam recentemente saído do mercado, encontrando-se, nalguns casos,

<sup>10</sup> A Itelcar é uma empresa integralmente detida por empresas do grupo General Electric (“GE”).

<sup>11</sup> Índice relativo às quotas dos dois principais concorrentes.

<sup>12</sup> Em valor de financiamento.

<sup>13</sup> A VSC – Aluguer de Veículos sem Conductor, Lda, resultado de uma parceria entre o grupo BCP e o grupo General Electric (GE), através da Itelcar, encontra-se em liquidação. Conforme informação disponibilizada pela Notificante, em resultado da liquidação da VSC e da instituição de uma nova parceria entre o grupo BCP e a ALD, os contratos da VSC serão gradualmente transferidos e a respectiva gestão passará a ser gradualmente assegurada pela ALD.

apenas a gerir a carteira de contratos ainda em vigor, foi pedido à Notificante que apresentasse as suas melhores estimativas quanto a uma estrutura de oferta do mercado que excluísse operadores que tivessem cessado a captação de novos clientes.

53. A este respeito, refere a Notificante que os dados apresentados para as empresas em questão na Tabela 3 já reflectem a decisão de saída do mercado das mesmas, tendo apenas sido considerados os contratos que ainda estariam sob a respectiva gestão.
54. No entanto, a Notificante refere ainda que, no que diz respeito especificamente ao grupo General Electric (“GE/Itelcar”), tem conhecimento de uma mudança de comportamento desta empresa, o que evidencia uma estratégia de retoma da sua actividade<sup>14</sup>.
55. Tal também é confirmado pela ALD Automotive que no âmbito da investigação de mercado efectuada refere que: “[Confidencial]”.
56. Na tabela seguinte, apresenta-se uma nova estrutura da oferta do mercado nacional da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota, excluindo as operadoras que cessaram captação de novos cliente de mercado (o que não é o caso da GE, tal como já se referiu), para 2010<sup>15</sup>.

**Tabela 4 – Estrutura da oferta do mercado com produção para 2010 excluindo as operadoras que cessaram a captação de novos clientes no mercado**

<b>Empresas</b>	<b>Quota de mercado (%)</b>
<b>LeasePlan</b>	<b>[30-40]</b>
<b>Multirent</b>	<b>[5-10]</b>
<b>Quota conjunta</b>	<b>[40-50]</b>
Locarent	[10-20]
ALD Automotive	[5-10]
VSC	[5-10]
Arval	[5-10]
Banif Rent	[0-5]
Finlog	[5-10]
Itelcar	[0-5]
Outros	[5-10]
Total	100,0

Fontes: Notificante.

57. A presente operação de concentração projectada traduz-se na aquisição, pelo líder de mercado, com uma quota de mercado de [30-40%], do terceiro operador, com uma quota de mercado de [5-10%].
58. Assim, num cenário pós-operação de concentração, a Notificante passará a deter uma quota de mercado de cerca de [40-50%], reforçando claramente a sua actual posição no mercado.

<sup>14</sup> Com efeito a GE/Itelcar, segundo informação disponibilizada pela Notificante, contratou [Confidencial].

<sup>15</sup> A Notificante, nos dados apresentados, redistribui as quotas das empresas Masterlease e Rentilusa pelas restantes operadoras de mercado, de acordo com as respectivas taxas de produção em 2010 e atribuindo uma parte proporcional às operadoras não associadas da ALF.

59. No que concerne ao nível de concentração de mercado, resultará da presente operação de concentração um  $IHH$ <sup>16</sup> de [ $>2000$ ], sendo o respectivo  $\delta$ <sup>17</sup> de [ $>150$ ] pontos.
60. A Locarent, principal concorrente da Notificante, que, em 2010, apresentava uma quota de mercado de [10-20%], tem vindo a conquistar quota de mercado nos últimos três anos, conforme resulta da leitura da tabela 3.
61. Adicionalmente, nos últimos três anos, verifica-se que outros operadores de mercado, tais como, a Arval, a ALD e o Banif Rent têm registado um crescimento no mercado, enquanto os restantes operadores de mercado têm assistido à manutenção ou à redução das suas posições relativas, culminando alguns destes casos na saída do mercado, conforme se referiu *supra*.

## 5.2. Efeitos Horizontais

62. Da análise da estrutura da oferta do mercado nacional da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota, constata-se um cenário jus-concorrencial caracterizado por um índice  $IHH$ , após a concentração, superior a 2000 pontos e um  $\delta$  superior a 150 pontos.
63. Nestes termos, atendendo à prática decisória da AdC bem como às Orientações da Comissão Europeia para a apreciação das concentrações horizontais<sup>18</sup>, não é possível excluir, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação não seja susceptível de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado do produto em apreço.
64. Em todo o caso, não obstante o elevado valor das quotas de mercado resultantes da operação, torna-se necessário avaliar o tipo de pressão concorrencial exercida pelos restantes concorrentes, bem como a proximidade concorrencial entre as empresas envolvidas na presente operação de concentração, a capacidade dos seus clientes para mudarem de fornecedor, e ainda, avaliar da facilidade/possibilidade de entrada no mercado de outras empresas - factores susceptíveis de condicionar a capacidade da empresa resultante da presente operação de exercer poder de mercado num cenário pós-concentração (designadamente, praticar preços mais elevados, uma vez que, conforme se verá melhor *infra*, o preço constitui neste mercado o principal *driver* da escolha dos operadores de *renting*).
65. De forma a efectuar uma avaliação dos factores *supra* citados, a AdC questionou, em sede de instrução da presente operação de concentração, os principais clientes das

---

<sup>16</sup>  $IHH$  é o Índice de *Herfindahl-Hirschman*, calculado como a soma dos quadrados das quotas das empresas a operar no mercado relevante, assim traduzindo o grau de concentração nesse mercado, e variando entre 0 e 10 000. A Comissão Europeia aplica frequentemente o Índice *Herfindahl-Hirschman* ( $IHH$ ) para conhecer o nível de concentração global existente num mercado – neste sentido vão as mais recentes *guidelines* em matéria de apreciação de concentrações nos termos do Regulamento de controlo de concentrações (*cf.* Comunicação 2004/C 31/03 publicada no JOCE, de 5.02.2004).

<sup>17</sup> Por  $\delta$  entende-se a diferença entre o valor do  $IHH$  pós-concentração e o valor do  $IHH$  pré-concentração.

<sup>18</sup> Orientações para a 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).

empresas participantes na presente operação de concentração<sup>19,20</sup>, assim como os seus principais concorrentes<sup>21</sup>, cujas respostas serão referidas, sempre que se considere que as mesmas relevam à análise jus-concorrencial.

Da proximidade concorrencial entre a LeasePlan e a Multirent e da pressão concorrencial exercida pelos restantes concorrentes

66. Segundo a Notificante, a generalidade dos operadores que se encontram activos no mercado do aluguer operacional e gestão de frotas integram na respectiva carteira de clientes diversos segmentos, nomeadamente em termos de dimensão da respectiva frota (desde grandes empresas, a pequenas e médias empresas, particulares e profissionais liberais, entre outros).
67. Todavia, apesar de não existir no mercado separações estanques entre os vários segmentos, a Notificante considera que o posicionamento concorrencial das diversas operadoras é claramente definido em função dos segmentos de clientes, ou canais de distribuição,<sup>22</sup> em que as mesmas assentam a sua estratégia comercial.
68. No que concerne, designadamente, à proximidade concorrencial entre as empresas envolvidas na presente operação de concentração, a Notificante considera que, muito embora existam inúmeros casos de partilha e disputa directa de clientes entre a LeasePlan e a Multirent<sup>23</sup>, o perfil concorrencial das duas empresas é claramente diferenciado, quer nos segmentos alvo típicos e carteiras de clientes de cada uma, quer pelo peso relativo dos diferentes canais de distribuição.
69. No que diz respeito ao perfil dos clientes da LeasePlan, importa referir que esta empresa foi uma das primeiras a iniciar a actividade de aluguer operacional e gestão de frotas em Portugal<sup>24</sup>, numa altura em que o *renting* era procurado, essencialmente, por empresas [Confidencial – perfil da procura].
70. Esta razão histórica, aliada ao facto de a LeasePlan estar integrada num grupo [Confidencial – perfil da procura].
71. Já a Multirent é uma operadora especialmente direccionada para<sup>25,26</sup> [Confidencial – perfil da procura] (*Cfr.* pontos 8 e 29 a 35).

---

<sup>19</sup> Foram enviados questionários aos seguintes clientes da LeasePlan: [Confidencial – identidade dos clientes]

<sup>20</sup> Foram enviados questionários aos seguintes clientes da Multirent: [Confidencial – identidade dos clientes].

<sup>21</sup> Foram enviados questionários aos seguintes concorrentes das empresas participantes na presente operação de concentração: (i) Finlog – Aluguer e Comércio de Automóveis, S.A. (“Finlog”); (ii) Athlon Car Lease Portugal, Lda. (“Athlon”); (iii) Itelcar- Automóveis de Aluguer, S.A. (“Itelcar”); (iv) Rentlei – Automóveis e Turismo, S.A. (“Rentlei”); (v) Plurirent, S.A. (“Plurirent”); (vi) Arval Service Lease, S.A. (“Arval”); (vii) VSC- Aluguer de Veículos sem Condutor, Lda (“VSC”); (viii) Banif Rent – Aluguer Gestão e Comércio de Veículos Automóveis, S.A. (“ Banif Rent”); (ix) SEGALD – Sociedade Geral de Comércio Aluguer de Bens, Lda. (5 de Maio de 2011) (“ALD”); (x) PSA Peugeot Citroen (“PSA”); (xi) Rentilusa – Locação de Equipamentos e Serviços, S.A. (“Rentilusa”); (xii) BBVA – Instituição Financeira de Crédito S.A. (“BBVA”) e (xiii). Locarent – Companhia Portuguesa de Aluguer de Viaturas, S.A. (“Locarent”).

<sup>22</sup> Cfr. Ponto 8.

<sup>23</sup> Segundo a Notificante, esta disputa verifica-se sobretudo [Confidencial].

<sup>24</sup> A Leaseplan iniciou a sua actividade em Portugal em 1993.

<sup>25</sup> A Multirent tem a sua génese no grupo SAG, [Confidencial – perfil da procura].

<sup>26</sup> [Confidencial].

72. O actual perfil de clientes da LeasePlan e da Multirent, em termos de dimensão da respectiva frota, traduz a diferenciação da carteira de clientes destas empresas: enquanto o número médio de carros por cliente da LeasePlan, é de [10-20] viaturas, a Multirent apresenta uma média de [ $>10$ ] viaturas por cliente.
73. Adicionalmente, e de acordo com dados disponibilizados pela Notificante, num universo [Confidencial – perfil da procura].
74. No que concerne os canais de distribuição, a Tabela *infra* apresenta o peso relativo dos diferentes canais de distribuição da LeasePlan, com referência a 31 de Dezembro de 2010:

**Tabela 5 – Distribuição da Frota da LeasePlan por canal de distribuição**

<b>Canais de Distribuição</b>	<b>Frota (contratos individuais/veículos)</b>	<b>%</b>
Venda Directa	[30000-40000]	[80-90]
Venda Indirecta	[4000-5000]	[5-10]
Sector Público	[1000-2000]	[0-5]
Banca e outras parcerias	[200-300]	[0-5]
<b>Total Frota</b>	<b>[40000-50000]</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Notificante.

75. No caso da Multirent, o peso relativo do canal directo e do canal indirecto, este último correspondendo, essencialmente, a vendas através de concessionários, no final de Dezembro de 2010, correspondeu, respectivamente, a [70-80] e [20-30] da carteira de contratos de aluguer operacional da Multirent.
76. Segundo a Notificante, apesar de a Multirent estar integrada no universo do grupo Santander, [Confidencial – perfil da procura].
77. Quando questionados sobre a proximidade concorrencial entre a LeasePlan e a Multirent, vários clientes<sup>27</sup> afirmam que os mesmos são concorrentes próximos uma vez que oferecem o mesmo tipo de serviços, tendo estas empresas participado em processos de consulta ou processos concursais.
78. Todavia, outros clientes, como a [Confidencial – identidade do cliente], [Confidencial – identidade do cliente], a [Confidencial – identidade do cliente], referem que as empresas participantes na presente operação de concentração não são concorrentes próximas, uma vez que apresentam ofertas direccionadas a segmentos distintos, [Confidencial]<sup>28</sup>, e utilizam canais de distribuição distintos.
79. A este propósito a [Confidencial – identidade do cliente] refere que “*apesar de ambas as empresas apresentarem o mesmo tipo de serviços, consideramos que a Multirent não é próxima de nenhum dos outros players do mercado, uma vez que a Multirent trabalha essencialmente com marcas de automóvel representadas pela empresa SIVA*”, indicando como concorrentes mais próximos da LeasePlan, a ALD Automotive, a Arval e a Finlog.
80. Também outro cliente da LeasePlan, a[Confidencial – identidade do cliente], em resposta à identificação dos *drivers* subjacentes à escolha de fornecedor, designa o preço como factor determinante dessa escolha, referindo que a Multirent “*não é um verdadeiro concorrente da LeasePlan em termos de valores de rendas mensais, pois*

<sup>27</sup> Cfr. resposta dos clientes [Confidencial – identidade dos clientes].

<sup>28</sup> Cfr. resposta [Confidencial – identidade do cliente].

*ao longo do tempo as suas propostas foram sistematicamente mais caras sempre que lhe foi solicitada uma proposta”.*

81. O mesmo cliente, quando questionado sobre os concorrentes que apresentam a maior proximidade concorrencial com a LeasePlan, refere serem a ALD, o BCP Renting, a Locarent, a Finlog e a GE, devido à sua capacidade de resposta, rapidez de resolução dos problemas e, ainda, por deterem uma estrutura montada de apoio comercial e de gestão de *back-office* muito fortes, em resultado da sua dimensão.
82. De facto, da análise das respostas dos clientes verifica-se que apesar de a generalidade das operadoras de mercado serem referidas como alternativa à LeasePlan, as empresas mais recorrentemente referidas são a ALD, a Arval, a Finlog e a GE/Intelcar<sup>29</sup>.
83. Tal parece ir ao encontro do entendimento da Notificante que considera que, sem prejuízo da presença e pressão concorrencial exercida pelos restantes operadores, os seus concorrentes mais directos são a ALD e a Arval, nomeadamente por se encontrarem integradas em grupos internacionais com experiência e *know-how*, pelos níveis de serviço e níveis de presença *on-line* e pela vantagem na capacidade de acesso a financiamento, directamente resultante da dimensão dos grupos financeiros em que se encontram inseridas<sup>30</sup>.
84. Apesar da GE/Intelcar ter descontinuado a sua actividade em Portugal nos últimos anos, a mesma tem adoptado uma estratégia de retorno ao mercado (*Cfr.* ponto 54 e 55), sendo considerada pela Notificante como um forte concorrente no segmento do *renting*, encontrando-se igualmente inserida num grupo com capacidade financeira e reputação internacional.
85. Este também parece ser o entendimento de alguns concorrentes questionados no âmbito da investigação de mercado efectuada<sup>31</sup>.
86. De facto, a Athlon refere que a presente operação de concentração “*pode efectivamente reflectir-se, mas numa pequena escala, principalmente nos clientes da Multirent, que dada a “movimentação” para a LeasePlan, podem procurar um novo fornecedor mais em linha com as políticas/estratégicas mais aproximadas às que conhecem e diferentes das entretanto apresentadas pela LeasePlan. Neste sector identificamos como principais concorrentes da LeasePlan, tanto pela sua dimensão, como pelas estratégias de abordagem de mercado, a ALD Automotive (Société Générale e Arval (BNP Paribas)*”.
87. No entanto, a Arval considera que embora possam existir variações na abrangência da gama de serviços ou produtos oferecidos por cada operador de mercado, as ofertas dos diversos operadores são relativamente homogéneas, não existindo diferenças significativas entre os perfis de clientela dos mesmos.
88. Tendo em conta o *supra* exposto, a AdC considera que apesar de os diferentes operadores de mercado oferecerem, de facto, o mesmo tipo de serviços, existindo no

---

<sup>29</sup> Refere a[Confidencial – identidade do cliente], que os fornecedores alternativos à LeasePlan são a Arval, a Finlog e a Locarent. Ao nível dos procedimentos concursais que tem aberto indica que a LeasePlan venceu 99% dos mesmos, tendo a Locarent ficado em 2º lugar e a Arval em 3º. Sobre a Multirent refere que por divergências ocorridas no passado não tem sido chamada a concorrer. Também a[Confidencial – identidade do cliente] refere a ALD Automotive e a Arval como fornecedores alternativos à LeasePlan.

<sup>30</sup> Conforme já referido, a ALD pertence ao grupo Société Général e a Arval ao BNP Paribas.

<sup>31</sup> *Cfr.* respostas da Athlon, da Rentlei, e da PluriRent. Já a Finlog e o Banif Rent referem-se aos principais concorrentes do mercado, incluindo na sua listagem a LeasePlan e a Multirent.

mercado uma pressão concorrencial efectiva entre eles, as diferenças ao nível dos segmentos de clientes ou canais de distribuição, poderão, efectivamente, constituir factores que contribuam para diferentes posicionamentos de mercado entre os diversos operadores. Acresce que da investigação realizada não surgiram indícios que as empresas envolvidas na presente operação de concentração sejam as concorrentes mais próximas do mercado, uma vez que, das respostas obtidas, não resultou claro que os serviços de *renting* prestados pela Multirent fossem a melhor alternativa ao mesmo tipo de serviços prestados pela LeasePlan, tendo sido referidas, quer por clientes, quer por concorrentes, outras empresas concorrencialmente mais próximas da LeasePlan.

89. Adicionalmente, verifica-se que após a concretização da presente operação de concentração, a LeasePlan continuará a confrontar-se com a pressão concorrencial de um conjunto de empresas integradas em grupos com capacidade financeira e reputação internacional, e percebidas pelos seus clientes como seus concorrentes próximos.

*Da capacidade/facilidade de mudança de fornecedor*

90. Um dos aspectos a considerar na análise jus-concorrencial prende-se com a recolha de informação sobre a possibilidade e facilidade por parte dos clientes em mudar de fornecedor de *renting*, assim como, com a reacção da procura face a um hipotético aumento relativo do preço do serviço de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas, num cenário pós-concentração.
91. Da investigação levada a cabo pela AdC, verificou-se ser prática generalizada e comum por parte dos clientes, quer sejam empresas de maior dimensão e, conseqüentemente com maiores frotas, quer empresas de menor dimensão (PME), consultarem mais do que uma operadora aquando da contratação ou renovação da respectiva frota, com vista à obtenção dos melhores preço/renda e de outras condições negociais associadas.
92. De facto, e tal como igualmente referido pela Notificante, muitos clientes no mercado do *renting* recorrem frequentemente a processos concursais, numa fase prévia, de forma a seleccionarem os respectivos fornecedores e, quando não adoptam estes procedimentos, realizam consultas informais ao mercado, solicitando cotações e condições para o aluguer operacional de veículos, seja relativamente a um veículo apenas, seja para a contratação ou renovação da respectiva frota, pressionando cada uma das operadoras com as condições oferecidas por outras, tendo em vista o melhor resultado possível.
93. Adicionalmente, verifica-se que este mercado é caracterizado pela inexistência de cláusulas de exclusividade entre os clientes e os respectivos fornecedores, verificando-se, frequentemente, que o mesmo cliente partilha a sua frota com um, dois, ou mais fornecedores de *renting*.
94. De facto, segundo dados disponibilizados pela Notificante,<sup>32</sup>[Confidencial – informação sobre universo de clientes da LeasePlan].
95. Quando questionados os clientes sobre qual o seu comportamento face a um aumento hipotético de preço por parte da LeasePlan, num cenário pós-concentração, a maioria dos inquiridos refere que, não só mudariam de operador de *renting*, uma vez que o

---

<sup>32</sup> Clientes relativamente aos quais a LeasePlan tem informação sobre a situação concorrencial.

preço constitui um dos principais factores a ter em conta na escolha entre os diferentes operadores de serviços de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas, como teriam facilidade em aceder a fornecimentos de concorrentes alternativos num reduzido espaço de tempo, uma vez que os custos de transferência de fornecedor são pouco significativos.

96. Adicionalmente, e tal como referido anteriormente, a maioria dos clientes inquiridos apresentaram a generalidade dos operadores de mercado como alternativas às empresas envolvidas na presente operação de concentração, sendo que as alternativas mais referidas, nomeadamente pelos clientes de maior dimensão (clientes da LeasePlan) e baseados na respectiva experiência concreta, são a ALD, a Arval, a Finlog, a Locarent e a GE/Intelcar.
97. A este respeito importa referir que, tendo em conta as características próprias desta actividade, qualquer alteração de preços ou agravamento de condições financeiras por parte da LeasePlan apenas se poderia aplicar a novos contratos e, portanto, à respectiva produção caso a caso, e não aos contratos em vigor, cujas condições acordadas não podem ser unilateralmente alteradas pela LeasePlan<sup>33</sup>.
98. Ora, esta característica reforça, por um lado, a facilidade de mudança por parte dos clientes sem custos associados à mesma e, por outro, a capacidade de acomodação da procura, pelos restantes operadores, face a um aumento da mesma resultante de um aumento dos preços praticados pela LeasePlan e pela Multirent, uma vez que esse acréscimo de procura poderia ser absorvido caso a caso, na disputa por cada contrato pelas diversas operadoras do mercado.
99. A Notificante refere que num cenário de acréscimo da procura, a globalidade das operadoras presentes no mercado do *renting* teriam capacidade e interesse em absorver, mesmo que em parte, o acréscimo de procura resultante de um aumento de preços da LeasePlan, embora refira que as empresas melhor posicionadas para o efeito são a ALD, a Arval e a GE/Intelcar, tendo em conta que as mesmas têm maior facilidade de acesso a financiamento, dados os grupos internacionais em que se inserem.
100. Questionadas sobre a sua capacidade de acomodação de um acréscimo da procura num cenário hipotético de aumento de preços da LeasePlan, a ALD, a Athlon, a Intelcar, a Rentlei, a Locarent e o Banif Rent, responderam deter capacidade para acomodar esse acréscimo suplementar da procura.
101. A título de exemplo a ALD refere que “ *[Confidencial – observações sobre capacidade para acomodar aumento da procura]*”.
102. Também o Banif Rent, empresa de menor dimensão e que entrou recentemente no mercado, afirma que: “*a Banif Rent, individualmente considerada, possui actualmente meios humanos e técnicos necessários para fazer face a um eventual aumento da procura dos seus serviços, nomeadamente provocado pelo processo de concentração entre a LeasePlan e a Multirent*”, referindo ainda que, caso as condições de mercado o justifiquem, e com o apoio do Grupo em que se inserem (Banif- Grupo Financeiro), a empresa poderá num curto espaço de tempo adaptar a sua estrutura para fazer face a um aumento anormal da procura.

---

<sup>33</sup> Adicionalmente, segundo a Notificante, no que se refere aos contratos-quadro, quer no caso da LeasePlan, quer no caso da Multirent, a prática generalizada do mercado, é a de que a rescisão dos mesmos não afecta os direitos e obrigações das partes até à extinção de todos os contratos individuais celebrados ao abrigo dos mesmos

103. Já a Arval, empresa que se insere no grupo BPN Paribas, refere que a absorção da procura “*pressupõe que num curto espaço de tempo, possa aumentar-se o volume da frota de veículos (...) e a “necessidade de aumentar a força de trabalho da empresa, de forma a garantir aos clientes uma qualidade de serviço satisfatória”* o que, segundo a mesma, são adaptações que não são necessariamente fáceis de efectuar no curto prazo.
104. As empresas, PluriRent e VSC referem, no entanto, que não lhes seria possível acomodar a procura num curto espaço de tempo, devido a razões de natureza estratégica/reorganização interna.
105. De facto, tal como referido anteriormente, a VSC encontra-se no presente momento em liquidação, tendo suspenso a celebração de novos contratos de aluguer operacional e a PluriRent redireccionou o negócio de aluguer operacional para veículos pesados, tendo cessado a actividade para novos negócios envolvendo veículos ligeiros.
106. Apenas a Finlog aponta motivos de conjuntura económica para sustentar a sua eventual incapacidade para fazer face a um acréscimo da procura. Segundo a mesma: “*No actual contexto económico-financeiro (...), pode não ser fácil, nem mesmo exequível para a Finlog, fazer face a um aumento da procura da prestação de serviços completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frotas, devido à dificuldade em encontrar fontes de financiamento”*.
107. Face ao exposto, a AdC concluiu que a grande maioria dos concorrentes da LeasePlan e da Multirent têm capacidade para acomodar eventuais desvios da procura, que resultem de uma qualquer tentativa da LeasePlan para aumentar os preços dos seus serviços, resultando, ainda, da investigação realizada junto dos clientes destas empresas, a inexistência de custos de mudança significativos que impeçam os mesmos de reagir a eventuais aumentos de preços.

#### Do poder negocial dos clientes

108. Tal como referido anteriormente, é prática generalizada e comum que os diversos clientes, independentemente da sua dimensão, consultem mais do que uma operadora de *renting* em simultâneo, solicitando cotações e condições para o aluguer operacional de veículos, seja relativamente a um veículo apenas, seja para a contratação ou renovação da respectiva frota, pressionando cada um dos operadores com as condições oferecidas por outras, tendo em vista o melhor resultado possível.
109. Adicionalmente, e tal como igualmente resultou da investigação de mercado, vários clientes distribuem a sua frota por mais do que um operador de mercado.
110. Segundo a Notificante, a LeasePlan recebe diariamente pedidos de cotação, havendo um esforço contínuo por parte das equipas comerciais na captação e manutenção de clientes, referindo ainda, que a LeasePlan, com vista a “ganhar” um cliente procede, frequentemente, à melhoria das condições inicialmente oferecidas, [Confidencial – informação sobre estratégia de alteração de condições].
111. A LeasePlan ilustra, com vários exemplos devidamente documentados, situações em que em virtude da negociação efectuada pelos clientes, as condições inicialmente

propostas foram melhoradas, sendo que nalguns casos obteve a adjudicação dos contratos e noutros, foram os concorrentes que ganharam o cliente<sup>34</sup>.

112. Adicionalmente, segundo a Notificante, os factores que influenciam o poder negocial dos clientes são, nomeadamente, a dimensão da frota que os mesmos pretendem negociar, o peso relativo dos mesmos na carteira de clientes de uma determinada operadora e ainda, o risco de incumprimento associado a esse cliente, entre outros. Assim, o poder negocial reforçado dos maiores clientes da LeasePlan, pode ser demonstrado pelas condições aplicadas aos mesmos.
113. O poder negocial da procura tem-se reflectido na estratégia comercial da LeasePlan, através da diferenciação de condições negociais que faz repercutir nos vários contratos<sup>35</sup> que a ligam aos seus clientes [Confidencial – informação relativa a modelos contratuais].
114. Por sua vez a Multirent dispõe [Confidencial – informação relativa a modelos contratuais].
115. Assim, considera-se que se encontram reunidas as condições para a existência de um poder negocial por parte da procura face aos diversos operadores de *renting*, tendo em conta que neste mercado se verifica que (i) a contratação de veículos junto aos operadores de *renting* é feita contrato a contrato, sendo o factor preço um dos principais *drivers* da escolha dos fornecedores, (ii) é prática comum e generalizada a consulta de mais de um operador de *renting* em simultâneo, de forma a conseguir obter melhores condições contratuais; (iii) inexistem quaisquer contratos de exclusividade, podendo os clientes contratar a sua frota com mais do que um operador de mercado; e (iv) não existem quaisquer custos associados à mudança de operador.

#### Barreiras à entrada

116. Segundo a Notificante não existem barreiras legais ou regulamentares significativas para a entrada neste mercado uma vez que o acesso ao *know-how* necessário para prestação deste tipo de serviços tem um custo considerado razoável, a natureza do negócio não é complexa ou excessivamente especializada e não existem relações de exclusividade entre os fornecedores e os seus respectivos clientes em qualquer dos canais de distribuição existentes neste mercado.
117. No entanto, a Notificante refere que a entrada no mercado exige um investimento mínimo, nomeadamente em termos de recursos humanos e sistemas informáticos, bem como de definição estratégica em termos de mercado alvo e de crescimento, sendo que o factor crítico, neste domínio, é a capacidade de acesso a financiamento.
118. Visando confirmar ou infirmar a informação disponibilizada pela Notificante questionaram-se os principais concorrentes das partes sobre eventuais factores ou barreiras (v. g. acesso a factores de produção e em particular, a fontes de financiamento, acesso a canais de distribuição e aos clientes, custos de mudança suportados pelos clientes, entre outros) que se tivessem traduzido em dificuldades de crescimento das respectivas empresas no mercado de *renting*.
119. Segundo a Arval existem três tipos barreiras à entrada no mercado de serviços e gestão operacional de frotas, a saber: (i) os custos de entrada no mercado, que são

---

<sup>34</sup> A título de exemplo refira-se o negócio com [Confidencial – exemplos concretos de negociações desenvolvidas com clientes].

<sup>35</sup> [Confidencial – informação relativa a modelos de contratos-quadros].

elevados, uma vez que para fazer face à procura o locador deve dispor de capacidade financeira para investir em grandes frotas, sendo que na actual conjuntura económica tem-se verificado um aumento do custo de capital, aliado a uma maior dificuldade de acesso ao crédito; (ii) a existência de economias de escala, referindo que as empresas presentes do mercado necessitam de ter uma dimensão crítica, de forma a serem concorrentes eficazes e credíveis e (iii) a natureza pouco atractiva no mercado.

120. Da análise das respostas enviadas pelos restantes operadores conclui-se que um dos factores apontados como dificuldade para o crescimento das empresas, prende-se com o acesso restrito ao financiamento, existindo, de facto, alguma vantagem competitiva por parte das operadoras que têm ligação a grupos financeiros internacionais, uma vez que, quanto menor for o custo de obtenção do *funding*<sup>36</sup> melhores poderão ser as condições de financiamento das respectivas filiais aos seus clientes de *renting*, pela aplicação de uma menor taxa de remuneração do capital.
121. Segundo a Finlog, *“as maiores barreiras que se traduziram em dificuldades de crescimento da FINLOG são o acesso mais restrito ao financiamento e a inacessibilidade de contas internacionais de alinhamento com operadoras multinacionais”*.
122. Também o Banif Rent refere que *“[N]o actual cenário de crise que se vive no nosso mercado, os principais factores que influenciam o crescimento da nossa quota de mercado, e que são comuns aos demais operadores, são a dificuldade de acesso ao financiamento, a dificuldade de escoamento de viaturas no final do contrato e a pressão dos clientes sobre o driver preço, tendo o negócio de aluguer operacional de veículos uma limitação legal que não permite efectuar contratos superiores a 54 meses, o que limita/condicional o factor preço vs duração do contrato”*.
123. Outros operadores, tais como a Athlon, a GE/Itelcar, a VSC, não identificam quaisquer barreiras à entrada no mercado.
124. De salientar, porém, e tal como se referiu anteriormente, que para além da LeasePlan, encontram-se, no mercado do aluguer operacional e gestão de frotas, empresas, tais como a ALD, a Arval e a GE/Itelcar, com ligações a grupos financeiros internacionais, sendo que as mesmas têm, em virtude das diferentes notações de *rating* atribuídas às respectivas casas mãe, diferenças significativas no custo dos seus financiamentos.
125. Acresce que, segundo a Notificante, relativamente às empresas identificadas, várias têm *ratings* mais favoráveis do que a Leaseplan. De facto, de acordo com os dados da Standard & Poor's, para dívida a longo prazo, as empresas LeasePlan Corporation N.V. (LeasePlan Portugal), Société Générale (ALD) e BNP Paribas (Arval) têm um *rating* atribuído de BBB+, A+ e AA, respectivamente, sendo, segundo a Notificante, que estas diferenças de *rating* se traduzem em diferenças significativas nos custos dos fundos das subsidiárias daqueles grupos.
126. Por outro lado, no mercado nacional encontram-se presentes empresas que gerem frotas de reduzida dimensão, com cerca de 4000 veículos, tal como é o caso da Finlog e do Banif Rent, e que são percebidos pelos maiores clientes da LeasePlan e da Multirent como fornecedores alternativos, tendo os mesmos registado uma evolução positiva na sua posição relativa no mercado<sup>37</sup>, tendo o Banif Rent referido durante a

<sup>36</sup> Com efeito, o *rating* atribuído pela Standard&Poor's para dívida a longo prazo das sociedades/Bancos cujas filiais actuam no mercado do *renting* em Portugal é o seguinte: LeasePlan Corporation N.V. (LeasePlan Portugal)\_BBB+; Societe Generale (ALD Automotive)\_A+, BNP Paribas (Arval)\_AA.

<sup>37</sup> Tal como resulta da Tabela 3.

investigação de mercado efectuada pela AdC, deter capacidade para acomodar um eventual aumento da procura. Ora, tais elementos parecem de alguma forma contrariar a ideia apresentada pela Arval, segundo a qual é determinante para a entrada de forma competitiva no mercado, a existência de uma grande escala/frota.

127. A este respeito, a Notificante refere que, embora a conquista de uma determinada dimensão permita a uma operadora diluir a respectiva estrutura de custos pelos veículos sob gestão, a escala, em si mesma, não representa um factor competitivo significativo ou determinante, nem implica, no caso da LeasePlan, qualquer barreira à entrada de novos concorrentes.
128. Segundo a Notificante, não existe um critério absoluto que permita determinar o patamar ou o número mínimo de veículos sob gestão a partir do qual as operadoras beneficiam de economias de escala, no entanto, no caso da Leaseplan, as economias de escala foram obtidas, sobretudo, [Confidencial – informação sobre patamar a partir do qual foram obtidas economias de escala]<sup>38</sup>, na medida em que a partir de tal patamar, os custos associados à estrutura fixa da empresa (serviços financeiros, informáticos, recursos humanos e legais), passaram a estar diluídos. No entanto, atingido esse patamar, o crescimento adicional não implica economias de escala significativas nem acrescenta vantagem competitiva.
129. Da comparação das estruturas de custos da LeasePlan e da Multirent, verifica-se que os efeitos positivos decorrentes da escala das empresas se traduzem, sobretudo, nos bónus de volume (“rappel”)<sup>39</sup> obtidos junto a fornecedores [Confidencial – informação sobre Proveitos da LeasePlan e da Multirent].
130. Segundo a Notificante, o preço de aquisição dos veículos (que é influenciado pela dimensão da frota a adquirir pelo cliente final), assim como a capacidade de financiamento a preços competitivos ou a gestão de valores residuais, determinam, muito mais do que a escala, a competitividade das empresas.
131. Verifica-se, ainda, que a saída do mercado da GE/Itelcar, se deveu a opções estratégicas internacionais e não a eventuais factores ou barreiras que dificultaram o crescimento dessa empresa, encontrando-se a mesma, ao que tudo indica, a equacionar a retoma da actividade ao mercado, apoiando-se na experiência e conhecimento que tem do mercado e da carteira de veículos de que ainda dispõe.
132. De facto, tal é comprovado pela resposta da mesma ao pedido de elementos da AdC uma vez que a GE/Itelcar “*não acredita que qualquer um dos factores listados, pela Autoridade, represente um obstáculo à concorrência efectiva no mercado*”, afirmando, ainda, que “[A] GE não crê que as suas actividades sejam negativamente afectadas pela concentração. O mercado Português é altamente competitivo com um número de operadores credível e respeitável que vai continuar a competir vigorosamente, após a transacção proposta”.
133. Também a Athlon, que na resposta ao pedido de elementos da AdC se identifica como uma *start-up*, representa um exemplo de uma entrada recente no mercado nacional do aluguer operacional e gestão de frotas.
134. Adicionalmente, a Notificante refere ainda a possibilidade de entrada do VW Bank no mercado em 2012, de acordo com uma notícia do Diário Económico de 28 de Fevereiro 2011.

---

<sup>38</sup> Este patamar poderá ser diferente de operador para operador.

<sup>39</sup> Os fornecedores recompensam as compras efectuadas através de esquemas que contemplam patamares de volume, sendo esta uma prática generalizada do mercado.

135. Por fim, importa referir que o mercado de *renting* ainda não atingiu a maturidade, revelando-se ainda com potencial de expansão, já que as taxas de penetração são ainda inferiores às da maioria dos países europeus, não obstante verificar-se, recentemente, alguma estagnação fruto de uma conjuntura menos favorável.
136. Não obstante a actual conjuntura económica não permitir tirar conclusões sobre a evolução deste sector, podendo implicar, como em anos anteriores, um fraco crescimento do mesmo, a verdade é que o *renting* poderá apresentar vantagens para os seus clientes, numa situação de crise económica, face à compra de veículos<sup>40</sup>.
137. Apesar de a Arval, no decurso da investigação de mercado, referir que as perspectivas da evolução do mercado de gestão operacional de frotas em Portugal são pouco favoráveis, vendo a natureza pouco atractiva do mercado como uma barreira à entrada no mesmo, numa notícia recente ao Diário Económico, o Director Comercial da Arval referiu manter “*expectativas bastante positivas para 2011*” com uma abordagem fortemente concentrada na optimização e redução de custos, acrescentando que, “*no que ao AOV diz respeito o sector cresceu cerca de 20% na sua produção, originando um aumento de 2,5% na frota financiada em Portugal - números que demonstram a confiança das empresas neste modelo racional que faz face às dificuldades*”. Refere ainda, que “[O] AOV é o método de financiamento que mais cresceu nos últimos dez anos traduzido numa média anual de 7, %”, acreditando que em 2011 “*será um ano importante para continuar intactas as vantagens deste método*”<sup>41</sup>.
138. No mesmo suplemento do Diário Económico, de 12 de Maio de 2011, sobre gestão de frotas, vários operadores pronunciaram-se sobre a evolução do mercado do aluguer operacional e gestão de frotas e perspectivas futuras para o mercado, encontrando-se *infra* excertos dos vários operadores de mercado:
139. Assim, a Avis<sup>42</sup> refere que o ano de “*2010 revelou-se, por comparação, bastante positivo, com a facturação da Avis a registar um crescimento próximo dos 10%*”.
140. O Presidente da ALF<sup>43</sup> sublinhou as vantagens inerentes ao *renting*, referindo que “*as frotas são uma componente indispensável das empresas e a gestão destas por parte de profissionais dedicados permite efectuar poupanças, ainda mais importantes nos tempos que correm*”. Prova disso são os dados avançados pelo mesmo responsável, relativos a 2010, cujos resultados colocam o *renting* a crescer 18,3% face a 2009, 35471 contratos, num valor total de € 688 milhões.
141. Segundo a [Confidencial – identidade e observações de cliente sobre respectiva taxa de crescimento]”.
142. Neste sentido, considera-se que as barreiras à entrada no mercado do aluguer operacional e gestão de frotas não aparentam ser significativas, tendo-se verificado a

---

<sup>40</sup> Segundo a Notificante, as vantagens inerentes ao *renting* são: (i) a liberalização de fundos e melhoria de autonomia financeira, uma vez que não é necessário mobilizar um grande investimento inicial e que, por outro lado, as viaturas da frota não estão inscritas no balanço das empresas; (ii) a possibilidade de usufruir de melhores condições na aquisição das viaturas, em função da frota de cada cliente, e nos serviços de manutenção, tem resultado do maior poder negocial das empresas locadoras; (iii) a simplificação de todas as tarefas de gestão e respectivas frotas, que é entregue a uma empresa especializada.

<sup>41</sup> Excertos retirados do Diário Económico, notícia de 12 de Maio de 2011, sob o Título “Gestão de Frotas”.

<sup>42</sup> Actual GE.

<sup>43</sup> Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting.

entrada de novas empresas no mercado, que apesar de deterem uma posição relativa ainda pouco expressiva, têm vindo a crescer nos últimos anos.

### 5.3. Efeitos Verticais

143. A [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan], é uma empresa que se dedica ao aluguer operacional de veículos, [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan],.
144. A [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] é, assim, uma concorrente directa da LeasePlan no mercado *da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota*, oferecendo aos seus clientes o serviço completo de aluguer e gestão de frotas [Confidencial – informação sobre canais de distribuição de parceiro comercial da LeasePlan].
145. No âmbito da sua actividade, [Confidencial – informação sobre opções estratégicas de parceiro comercial da LeasePlan].
146. Segundo a, [Confidencial – fundamentação sobre opções estratégicas de parceiro comercial da LeasePlan].
147. Assim, na sequência desta opção estratégica, a [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] estabeleceu uma relação comercial com a LeasePlan, [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
148. <sup>44</sup> [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
149. [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro]<sup>45</sup>.
150. Tendo em conta o *supra* exposto, importa referir que o preço/renda praticado pelas empresas de aluguer operacional tem uma componente aluguer, correspondendo, em média, a cerca de 60-65% do preço global e uma componente relativa a serviços.
151. A componente aluguer, por sua vez é determinada com base na conjugação de quatro factores distintos: (i) o preço de aquisição do veículo<sup>46</sup>, (ii) a taxa de juro anual<sup>47</sup>, (iii) o prazo do aluguer em meses e (iv) o valor residual<sup>48</sup>, sendo que o peso relativo de cada um dos referidos factores é, segundo a Notificante, equivalente.

---

<sup>44</sup> O valor residual corresponde à estimativa de valor futuro (valor usado no final do contrato de aluguer) para um determinado veículo, de acordo com o prazo e a quilometragem contratados, sendo normalmente definido em percentagem do preço de venda ao público. A estimativa do valor residual dos veículos é feita pelas diferentes operadoras, normalmente através de um comité de peritos incorporando factores como o ciclo de vida dos diferentes modelos, a tendência futura do mercado e a expectativa de inflação, entre outros.

<sup>45</sup> [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].

<sup>46</sup> Com impacto positivo nas rendas, ou seja quanto maior o valor de aquisição, maior a renda a pagar.

<sup>47</sup> Corresponde ao preço de obtenção do *funding*, que reflecte o *rating* da instituição mais o *spread*, sendo que quanto maior for este factor, maior a renda a pagar.

<sup>48</sup> A relação e o impacto desta variável na definição de uma renda é inversamente proporcional. Assim, quanto maior o valor residual assumido pela operadora, menor será a renda. A crise no mercado de usados leva a uma menor assunção de risco de valor residual pelas operadoras e, portanto, a uma consideração de um valor residual menor, com a consequente perda de competitividade das rendas.

152. Assim, as condições propostas pela LeasePlan influenciam parcialmente [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro]<sup>49</sup>.
153. Não obstante o *supra* exposto, verifica-se que a [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan], tem-se apresentado como uma alternativa competitiva no mercado, apresentando taxas de crescimento e de penetração no mercado bastante elevadas, tal como se pode comprovar pela tabela seguinte, onde se encontram apresentados dados relativos à evolução da sua respectiva frota:

**Tabela 6 – Evolução da frota do Parceiro**

Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Frota	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Taxa de crescimento (%)	-	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fonte: Notificante.

154. Segundo a Notificante, os serviços prestados e as condições propostas pela LeasePlan têm permitido [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] dar resposta de forma completa e competitiva, [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
155. Acresce que [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] concorre no mercado do aluguer operacional de veículos e gestão de frotas, em muitos casos directamente com a LeasePlan, [Confidencial - termos da parceria LeasePlan/Parceiro].<sup>50</sup>
156. Assim, verifica-se que, independentemente da relação de natureza vertical existente entre a Notificante e [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] actua no mercado do aluguer operacional e gestão de frotas em concorrência directa com as demais operadoras, tendo esta empresa sido frequentemente mencionada como operadora alternativa à LeasePlan, no âmbito da investigação realizada pela AdC junto dos principais clientes das empresas participantes na presente operação de concentração.
157. Face ao exposto, e atendendo a que a LeasePlan se encontra activa no fornecimento de determinados serviços, [Confidencial - termos da parceria LeasePlan/Parceiro] à [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan], empresa que concorre com a LeasePlan no mercado nacional da prestação de serviço completo de aluguer de veículos e gestão de frotas, importará aferir se a LeasePlan terá, em resultado da presente operação de concentração, a capacidade e o incentivo para implementar uma estratégia de *input foreclosure*, nomeadamente, deteriorando os níveis de serviços e/ ou aumentando os preços praticados [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan].
158. No que concerne a capacidade da LeasePlan em excluir ou deixar de fornecer [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] em condições concorrenciais, verifica-se que a mesma se encontra limitada, uma vez que, tal como veremos *infra*, existem diversas alternativas no mercado disponíveis para a prestação de serviços [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro]

<sup>49</sup> A este respeito importa referir [Confidencial – termos da parceria entre a LeasePlan e aParceiro].

<sup>50</sup> [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].

159. A este propósito, a Notificante refere<sup>51</sup> [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
160. Assim, esta cláusula permite<sup>52</sup>, [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
161. Segundo a Notificante, não só qualquer uma das operadoras actualmente presentes no mercado teria capacidade de acomodar a produção [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan] [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro], como a generalidade das operadoras retirariam vantagens de uma eventual parceria com [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan].
162. Assim, a parceria com [Confidencial – identidade de parceiro comercial da LeasePlan]proporcionaria, a qualquer operadora (com excepção das que não se encontram vocacionadas para [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro]), um desenvolvimento e crescimento significativo da respectiva actividade, embora através da [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
163. A percepção da Notificante, [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro] é confirmada pelas respostas obtidas, no âmbito da investigação de mercado realizada<sup>53</sup>.
164. Assim, [Confidencial – observações de terceiro] da consulta efectuada pela AdC aos operadores presente no mercado do *renting* resultou que todos os inquiridos teriam capacidade para prestar estes serviços [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
165. A título de exemplo refira-se o caso da Arval que na sua resposta não só refere deter capacidade para prestar estes serviços, como demonstra o seu interesse em participar neste tipo de parcerias: “[A] Arval Portugal teria bastante interesse em todas as oportunidades que pudessem surgir neste domínio, tal como já demonstrado no passado”.
166. Adicionalmente refira-se que, dos operadores inquiridos, apenas a Finlog mencionou que nos últimos dez anos não prestou serviços [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].a outros operadores de *renting*, o que demonstra, que as restante empresas têm capacidade para se tornarem uma alternativa à LeasePlan, caso [Confidencial – identidade do parceiro].pretenda mudar de fornecedor.
167. No que concerne os incentivos da LeasePlan em fornecer à [Confidencial – identidade do parceiro], em condições concorrenciais, os serviços [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro]verifica-se que a mesma detém actualmente esses incentivos, uma vez que as duas empresas apesar de concorrentes, actuam em segmentos diferentes, distribuindo os seus produtos através de canais de distribuição diferenciados<sup>54</sup>.

---

<sup>51</sup> Este contrato pode [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].

<sup>52</sup> Segundo a Notificante, dada a duração [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].

<sup>53</sup> Com o objectivo de confirmar ou infirmar a tese *supra* identificada, nomeadamente no que se refere ao eventual impacto da operação sobre a capacidade da LeasePlan em encerrar o mercado, foram enviados um conjunto de questões à LeasePlan, à Locarent, à Arval, à ADL Automotive, à Finlog e à Itelcar, questionando-as sobre a capacidade de prestar serviços [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro]., bem como se aquelas empresas já tinham prestado esses serviços no passado, identificando, em caso afirmativo, esses operadores.

<sup>54</sup> [Confidencial – informação sobre canais de distribuição].

168. De facto, a Notificante, refere [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
169. A este respeito, importa referir que [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
170. Adicionalmente, segundo a Notificante, [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
171. Assim, a parceria com a [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro].
172. Tendo em conta o *supra* exposto, e de forma a avaliar se os incentivos da LeasePlan se alteram em virtude da presente operação de concentração, importará analisar a proximidade concorrencial existente entre a Multirent e [Confidencial – identidade do parceiro].
173. De facto, caso se verificasse uma elevada concorrência entre estas duas empresas, nomeadamente em termos da disputa de clientes, tais incentivos poder-se-iam alterar, uma vez que qualquer deterioração da competitividade [Confidencial – identidade do Parceiro] poderia resultar num benefício para a Leaseplan.
174. Analisando o posicionamento concorrencial da Multirent e [Confidencial – identidade do Parceiro], verifica-se que existem diferenças significativas entre elas, tanto no que concerne os canais de distribuição adoptados, como no perfil de clientes de cada uma.
175. De facto e tal como referido anteriormente [Confidencial – perfil da procura]. A este respeito, e tal como exposto no Ponto 76, [Confidencial – perfil da procura].
176. No que diz respeito ao perfil de clientes destas empresas, verifica-se que a carteira da<sup>55</sup> [Confidencial – perfil da procura].
177. Já a Multirent é uma operadora [Confidencial – perfil da procura].
178. Atento o *supra* exposto, considera-se que a aquisição da Multirent não afectará os incentivos da LeasePlan no acordo estabelecido com [Confidencial – identidade do Parceiro], uma vez que os factores subjacentes a estes incentivos [Confidencial – termos da parceria LeasePlan/Parceiro] são os mesmos que diferenciam o posicionamento concorrencial entre as duas empresas.
179. Adicionalmente, ainda que a LeasePlan, em resultado da operação de concentração, alterasse os seus incentivos e pretendesse deteriorar as condições oferecidas [Confidencial – identidade do Parceiro], nomeadamente em termos de níveis de serviço ou de preços, com vista a prejudicar a capacidade concorrencial [Confidencial – identidade do Parceiro] a mesma não teria capacidade para o fazer, uma vez que [Confidencial – identidade do Parceiro] tal como resultou da presente análise, teria não só facilidade em mudar de fornecedor, como teria várias empresas com capacidade para fornecer esses serviços, podendo seleccionar aquela que melhor respondesse às suas necessidades.

#### **5.4. Conclusão da Avaliação Jus concorrencial**

180. Neste contexto, e em conclusão de todo o exposto *supra*, a AdC considera que a operação de concentração em causa não é susceptível de conduzir à criação ou reforço de uma posição dominante, da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva *no mercado relevante nacional da prestação do serviço completo de aluguer operacional e gestão de frotas (renting)*, atendendo a que (i) as empresas

---

<sup>55</sup> [Confidencial – perfil da procura].

participantes não são concorrentes próximos, (ii) os restantes operadores no mercado exercem pressão concorrencial sobre as empresas participantes, (iii) os clientes têm a possibilidade de mudar de fornecedor, exercendo sobre as empresas participantes um contra-poder negocial, (iv) da investigação de mercado realizada não se identificaram barreiras à entrada significativas.

181. Também no que concerne eventuais efeitos verticais decorrentes da presente operação de concentração, constata-se que a LeasePlan não terá a capacidade ou o incentivo para implementar uma estratégia de *input foreclosure*, nomeadamente, deteriorando os níveis de serviços e/ ou aumentando os preços praticados [Confidencial – identidade do Parceiro], num cenário pós-concentração.

## **6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS**

182. Nos termos do SPA as partes acordaram as seguintes obrigações acessórias válidas por um período de [Confidencial – âmbito temporal das obrigações acessórias] a contar da data de conclusão da operação: i) [Confidencial – âmbito material das obrigações acessórias].
183. No que respeita à obrigação identificada em i) fica salvaguardada a possibilidade [Confidencial – exclusão do âmbito material das obrigações acessórias].
184. Fica igualmente salvaguardada a possibilidade de [Confidencial – exclusão do âmbito material das obrigações acessórias].
185. 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.
186. As referidas obrigações acessórias devem, assim, ser apreciadas nos termos do n.º 5 do artigo 12.º da Lei da Concorrência.
187. A Notificante considera que tais cláusulas constituem restrições acessórias da presente operação de concentração, sendo directamente relacionadas e necessárias à sua execução, na acepção do n.º 5 do artigo 12.º da Lei da Concorrência, e proporcionais ao objectivo de preservação do valor do negócio, do *good will* e do *know how* a transferir com a concretização da operação.
188. Com efeito as obrigações estipuladas [Confidencial – âmbito material das obrigações acessórias e respectiva fundamentação].
189. Nestes termos, a Autoridade da Concorrência considera que as obrigações acessórias se encontram directamente relacionadas com a operação, sendo necessárias ao objectivo de preservação do valor integral do negócio a transferir, sob a forma de protecção do *goodwill* e do *know-how* desenvolvido, constituindo, por conseguinte, restrições acessórias abrangidas pela presente Decisão, nos termos do n.º 5 do artigo 12.º da Lei da Concorrência.

## **7. REGULADOR**

190. Em cumprimento do n.º 1 do artigo 39.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, uma vez que ambas as empresas participantes se encontram presentes na actividade de mediação de seguros em complemento da sua actividade principal de aluguer

**Nota: indicam-se entre parêntesis rectos [...] as informações cujo conteúdo exacto haja sido considerado como confidencial** 26

operacional e gestão de frotas, foi solicitado parecer ao Instituto de Seguros de Portugal (“ISP”).

191. O Instituto de Seguros de Portugal enviou o respectivo parecer a 16 de Maio de 2011, tendo informado que embora a projectada concentração implique a aquisição indirecta de participação qualificada num mediador de seguros, a mesma não carece da não oposição do ISP, nos termos do artigo 53.º do Decreto-Lei n.º 144/2006, de 31 de Julho, conjugado com o regime constante dos artigos 43.º a 50.º do Decreto-lei n.º 94-B/98 de 17 de Abril, na medida em que a Multirent não é um corretor mas um mediador de seguros ligado, na acepção prevista na sublínea ii) da alínea a) do artigo 8.º do Decreto-Lei n.º 144/2006, já identificado, tendo como seguradora responsável a sucursal em Portugal da empresa de seguros italiana Generali S.p.A..
192. O ISP apresentou igualmente as quotas de mercado detidas pela Fleet Cover e pela Multirent com referência a 31 de Dezembro de 2010, de [ $<1\%$ ] e de [ $<1\%$ ] respectivamente, na produção total dos ramos Vida e Não Vida, de [ $<1\%$ ] e de [ $<1\%$ ], respectivamente, na produção Não Vida, de [ $<1\%$ ] e de [ $<1\%$ ] respectivamente, no total de remunerações de mediação.

## **8. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS**

193. Nos termos do n.º 2 do artigo 38.º da Lei da Concorrência, foi dispensada a audiência prévia dos autores da notificação, dada a ausência de contra-interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

## **9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO**

194. 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 adoptar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei da Concorrência, uma vez que a mesma não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva *no mercado nacional da prestação do serviço completo de aluguer operacional de veículos e gestão de frota (renting)*.

Lisboa, 9 de Junho de 2011

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

---

Manuel Sebastião  
Presidente

---

Jaime Andrez  
Vogal

---

João Espírito Santo Noronha  
Vogal

## Índice

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....	2
2. AS PARTES .....	2
2.1. Empresa Adquirente .....	2
2.2. Empresa Adquirida .....	3
3. NATUREZA DA OPERAÇÃO .....	3
4. MERCADOS RELEVANTES.....	4
4.1. Mercado do Produto Relevante .....	4
4.2. Mercado Geográfico Relevante .....	7
4.3. Conclusão.....	7
5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL .....	8
5.1. Estrutura da Oferta e da Procura .....	8
5.2. Efeitos Horizontais.....	11
5.3. Efeitos Verticais.....	22
5.4. <i>Conclusão da Avaliação Jus concorrencial</i> .....	25
6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS .....	26
7. REGULADOR.....	26
8. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	27
9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO .....	27

## **Índice de Tabelas**

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo LeasePlan, para os anos de 2008 a 2010.....	3
Tabela 2 – Volume de negócios da Multirent, para os anos de 2008 a 2010. ....	3
Tabela 3 – Estrutura da Oferta na Prestação de Serviço Completo de Aluguer de Veículos e gestão de frotas .....	9
Tabela 4 – Estrutura da oferta do mercado com produção para 2010 excluindo as operadoras que cessaram a captação de novos clientes no mercado .....	10
Tabela 5 – Distribuição da Frota da LeasePlan por canal de distribuição .....	13
Tabela 6 – Evolução da frota do Parceiro .....	23