



**Ccent 37/2011
Auto-Sueco (Coimbra) / Centrocar**

**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]

22/12/2011

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

Processo Ccent. 37/2011 – Auto-Sueco (Coimbra) / Centrocar

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 7 de Outubro de 2011, com produção de efeitos a 24 de Outubro 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 Auto-Sueco (Coimbra), Lda. (“ASC”), do controlo exclusivo da Glomak-SGPS, S.A. (Glomak), mediante a subscrição de 99,99% do respectivo capital social, e indirectamente na aquisição do controlo exclusivo sobre a Centrocar-Centro de Equipamento Mecânicos, S.A. (Centrocar), empresa que é detida em 80% do seu capital social pela Glomak.
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 ASC é uma sociedade por quotas controlada conjuntamente pelas sociedades Ernesto Vieira & Filhos, S.A. e Auto-Sueco, Lda, que se dedica ao comércio e reparação de veículos automóveis ligeiros e pesados e máquinas para a construção civil, sendo distribuidora, em Portugal, e através de subsidiárias¹, em Espanha, Estados Unidos (Alabama, Carolina do Norte, Carolina do Sul, Geórgia e Tenesse) e Turquia, da marca Volvo CE (Máquinas para a construção Civil e obras públicas). A ASC é também distribuidora, em Portugal e Espanha, de outras marcas de equipamentos, tais como a *Sennebogen* (gruas e escavadoras de rodas industriais, com aplicação específica para madeiras, resíduos e sucata), a *Twaittes* (*dumpers* de estaleiro de pequena dimensão, até 10 toneladas), a *Tremix* (para compactadoras e outros produtos “Light” de pequena dimensão) e da marca *Compair* (para compressores).
4. Os volumes de negócios da Notificante, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2008, 2009 e 2010, constam da seguinte tabela:

¹ ASC-ASC Constrution Equipment, USA.Inc., da Volmaquinaria de Construcción de España, S.A., detentora das participações sociais em sociedades de direito espanhol ligadas ao comércio, reparação e aluguer de máquinas Volvo, e de outras empresas como a TeaAloya Imobiliária, S.A, que se dedica ao imobiliário, a Air-Rail, que se dedica à comercialização e maquinaria de portos e aeroportos e que detém na totalidade a Iber-Rail-Equipamentos para aeroportos, Portos e Ferrovias, Sociedade Unipessoal, Lda..

Tabela 1 – Volume de negócios da ASC, para os anos de 2008 a 2010

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

Fonte: AdC com base em elementos da Notificante.

2.2. Empresa Adquirida

- A Glomak é uma sociedade gestora de participações que tem por objecto a gestão de participações sociais noutras sociedades como forma indirecta de exercício de actividades económicas, detendo [**Confidencial-Capital Social (%)**] da Centrocar, cuja actividade consiste na comercialização de máquinas, equipamentos, e peças, na reparação e aluguer das mesmas, sendo distribuidora da marca *Doosan* de máquinas para a construção civil e obras públicas em Portugal, Espanha, Angola e Moçambique, e das seguintes marcas de equipamentos: *Terex Finlay* (máquinas portáteis para pedreiras, como britadeiras e crivos), *Ingersol Rand* (geradores e compressores fixos para unidades industriais) e *Montabert* (martelos pneumáticos e escavadoras).
- Os volumes de negócios da Glomak, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2008, 2009 e 2010, constam da seguinte tabela:

Tabela 2 – Volume de negócios da Glomak/Centrocar, para os anos de 2008 a 2010

| <i>Milhões Euros</i> | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|
| Portugal | [2-150] | [2-150] | [2-150] |
| EEE | [2-150] | [2-150] | [2-150] |
| Mundial | [2-150] | [2-150] | [2-150] |

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

- A operação de concentração em causa consiste na aquisição, pela ASC, do controlo exclusivo da Glomak e indirectamente do controlo exclusivo da Centrocar, mediante a subscrição de [**Confidencial-Capital Social (%)**] da Glomak, nos termos do Acordo, celebrado em 3 de Outubro de 2011 (“Acordo”).
- A operação de concentração projectada tem natureza horizontal, uma vez que a ASC e a Centrocar estão ambas activas na comercialização de um conjunto de máquinas e equipamentos para construção, como escavadoras pesadas, *dumpers*, pás carregadoras, mini escavadoras. A operação de concentração terá também natureza conglomeral pelo facto de a Centrocar estar presente na comercialização de *skeed steer loaders*.
- A operação de concentração projectada configura, por conseguinte, 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.

Nota: indicam-se entre parêntesis rectos [...] as informações cujo conteúdo exacto haja sido considerado como confidencial. 3

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1. Mercado do Produto Relevante

10. Conforme referido *supra*, a Centrocar opera no sector da comercialização de máquinas e equipamentos para a construção civil, nomeadamente, escavadoras (rastos e genéricas), pás carregadoras, mini escavadoras, camiões articulados vulgarmente designados de “dumpers”² e “sked steer loaders”, operando em Portugal como distribuidora de diversas marcas de equipamentos para a construção, de fabricantes que actuam a nível mundial.
11. O *modus operandi* dos principais fabricantes mundiais passa pela celebração de contratos com distribuidores para a representação das suas marcas para a gama de máquinas e equipamentos de que dispõem, respectiva comercialização e prestação de serviços de assistência técnica pós venda, aluguer e comercialização de peças.
12. A Notificante, em linha com a prática decisória comunitária³, apresenta uma abordagem caracterizadora do sector da construção, em função das características técnicas e das funcionalidades globais por gama de produtos (*heavy* e *compact*⁴), procedendo ainda a segmentações em função da notoriedade das marcas do equipamento de construção, segmentando o equipamento em *premium*, no caso em que os clientes são sensíveis ao produto, incluindo marcas como a *Catterpillar*, *Komatsu*, a *Hitachi*, a *JCB* e a *Bobcat*, e identificando, por outro lado, outras marcas onde inclui a *Doosan*, comercializada pela Adquirida, a *Hyundai* e a *Liebherr*, marcas que denomina de “clientes preço”, por representarem marcas relativamente às quais os clientes são mais sensíveis ao preço.
13. A prática decisória da Comissão⁵ relativa ao sector dos equipamentos de construção tem considerado que este sector pode ser segmentado em equipamento *light*⁶ ou compact destinado à construção de pequena dimensão e/manutenção e trabalhos de construção civil, e equipamento *heavy* geralmente utilizado em trabalhos de grande escala, construção de edifícios e infraestruturas de construção.
14. O equipamento *heavy* inclui, entre outros, escavadoras pesadas⁷ (12-60 toneladas) e *heavy loaders* (carregadoras pesadas) (60-500hp). As escavadoras pesadas (*heavy Excavators*) podem ser do tipo “wheeled excavators” e “tracked excavators”, com modelos que se diferenciam em função do peso, dimensão e potência. Por sua vez as *heavy loaders*, que se apresentam com um braço hidráulico e outros componentes, podem ser categorizados em *wheeled loaders* e *crawler loaders*, variando cada modelo em função do peso, dimensão e potência.

² Veículo utilizado no transporte de material em montes, sem embalagem, em locais de construção. *Dumpers* distinguem-se de camiões por serem abertos e a carga fica em frente ao motorista, o volante gira as rodas traseiras e não as da frente, têm um sistema hidráulico ligado para descarregar os materiais ou objectos, encontrando-se por vezes projectados com sistemas hidráulicos para erguer pesos, sendo ideias para construções em locais estreitos.

³ COMP/M.1235-New Holland/Oreenstein&Koppel,COMP/M.1571-New Holland/Case e na Comp/M.2369-CNF/FHE.

⁴ *Compact* ou ligeiro, por oposição a *heavy* (pesado).

⁵ Case IV/M.1235-New Holland/Oreenstein&Koppel

⁶ Também actualmente designado de ligeiro.

⁷ São máquinas cuja função principal é escavar a maior ou menor profundidade, sendo no entanto utilizada como máquina de apoio em muitas outras funções. Devido às características técnicas muito específicas e que passam, nomeadamente, pela enorme versatilidade, mobilidade e facilidade na utilização da energia disponibilizada pelo seu sistema hidráulico, permitindo acionar os mais diversos equipamentos, podemos vê-las a funcionar em quase todos os sectores industriais e outros ligados à construção e manutenção de obras públicas, construção civil e outros utilizados em quase todos os segmentos da construção

15. A Comissão, de acordo com a prática decisória adoptada no caso NewHolland/Orenstein&Koppel, e confirmada pela investigação de mercado levada a efeito em casos subsequentes⁸, concluiu que todas as *heavy excavators* podiam ser incluídas no mesmo mercado do produto para escavadoras pesadas e que todas as *heavy loaders* podiam também ser incluídas no mesmo mercado para carregadoras pesadas.
16. Esta conclusão resultou do facto de que em cada gama de escavadoras pesadas (rastos, rodas de entre outras) e de carregadoras pesadas (rodas e pás) existir uma cadeia de substituição ligando os diversos modelos, verificando-se ainda um elevado nível de substituíbilidade do lado da oferta em consequência da forte base tecnológica integrada nesses equipamentos e componentes entre si, independentemente dos seus pesos ou potência.
17. Existe assim, no que se refere ao equipamento *heavy*, dois mercados do produto distintos: um mercado para todas as *heavy excavators* e um mercado para todas as *heavy loaders*.
18. No que se refere ao equipamento *light* que incluirá cinco diferentes grupos de produtos: (i) *skid steer loaders*, (ii) *escavadoras ligeiras ou mini escavadoras*, (iii) *mini carregadoras*, (iv) *retroescavadoras* e (v) *empilhadores telescópicos*, a Comissão, em resultado da investigação que conduziu junto de terceiros no caso Nº COMP/M.6097-Caterpillar/Bucyrus, concluiu que, não obstante verificar-se uma substancial interfuncionalidade entre os diferentes equipamentos, verifica-se que existem variações de preços significativas entre cada grupo de produtos, que cada grupo de produtos não pode realizar exactamente as mesmas funções e que os diferentes equipamentos são utilizados por diferentes perfis de clientes.
19. Da Investigação da Comissão também resultou que, caso se verificasse um pequeno mas permanente hipotético aumento dos preços (5-10%), os clientes não seriam levados a mudar de combinação de equipamentos, tendo, por conseguinte, a Comissão concluído que cada grupo de produtos constitui um mercado do produto autónomo, não havendo razão para proceder a segmentações mais finas.
20. Face ao exposto, e de acordo com a informação prestada pela Notificante quanto à gama de produtos comercializados pela Adquirida, a AdC entende que os mercados do produto relevantes a considerar para efeitos de análise da presente operação de concentração, correspondem aos mercados de comercialização de (i) escavadoras pesadas, (ii) *dumpers*, (iii) carregadoras pesadas, (iv) mini escavadoras e de (v) *Skeed Steer Loaders*.

4.2. Mercado Geográfico Relevante

21. A Notificante considera que o mercado geográfico relevante, para efeitos da presente operação de concentração, corresponde ao EEE ou em última análise ao “Mercado Ibérico, “uma vez que tanto a Adquirente como a Adquirida estão presentes em ambos os mercados e não há diferenças significativas entre ambos”.
22. A Notificante recorre, para o efeito, à prática decisória nacional e comunitária, considerando que permanecem válidos, para efeitos da presente operação de concentração, os pressupostos utilizados, em concreto, no processo de controlo de concentrações Yanmar/Amman-Yanmar, em particular (i) harmonização progressiva,

⁸ Case Nº COMP/M.6097-Caterpillar/Bucyrus, de 4 de Maio de 2011.

por via de directivas comunitárias, das exigências legais relativas ao equipamento de construção, (ii) o peso reduzido do custo de transporte no preço do equipamento, (iii) o facto de os fornecedores produzirem os equipamentos num número limitado de locais e de os distribuírem para todo o EEE, (iv) a crescente convergência de preços ao nível grossista e ainda (v) o facto de a penetração, a nível nacional, se apresentar como possível e fácil.

23. Não obstante a posição assumida pela Notificante, a Autoridade entendeu justificar-se a realização, no decurso da instrução, de uma investigação de mercado, junto dos principais clientes e concorrentes das empresas participantes, com vista a determinar a exacta delimitação do mercado geográfico relevante, atendendo a que na prática decisória supra referida estavam em causa operações de concentração envolvendo fabricantes/produtores de máquinas e equipamentos que actuam a nível europeu e mundial, enquanto, que, a presente operação de concentração envolve dois distribuidores representantes de fabricantes, que por força do contrato de distribuição que celebram com os fabricantes, estão condicionados na sua actuação a um área contratual, mais restrita que o âmbito europeu.
24. Das respostas obtidas dos principais concorrentes resulta que a concorrência sobre as empresas participantes nos mercados do produto em apreço é exercida, essencialmente, por outros distribuidores de outras marcas que, também por força dos contratos de distribuição, desenvolvem a sua actividade no território nacional ou em parte dele. Com efeito, a **[Confidencial-Identidade do concorrente]** referiu que “a concorrência no mercado nacional por parte de outros distribuidores de outros mercados é extremamente reduzida. A actividade concorrencial no mercado nacional é sobretudo gerada pelas empresas distribuidoras para o mercado nacional, que são sociedades legalmente constituídas em Portugal”. Mais refere que “(...) está condicionada ao exercício da sua actividade em Portugal por direitos de distribuição exclusiva contratualmente estabelecidos”.
25. Também outro concorrente das partes, a **[Confidencial-Identidade do concorrente]**, confirma o mesmo entendimento, referindo que estão em concorrência directa com distribuidores localizados no território nacional e que só pontualmente fornecem clientes noutros estados do EEE, a Espanha, a Irlanda e a Alemanha, pela razão de “...possuirmos um contrato de distribuição das marcas **[Confidencial-Segredo de Negócio]** válido apenas para Portugal Continental, Açores e Madeira”.
26. A **[Confidencial-Identidade do concorrente]**, outro distribuidor e concorrente da ASC e da Centrocar, refere na resposta enviada à AdC que “os distribuidores que concorrem com o Entrepósito localizam-se em território nacional”, e “a principal razão para não comercialização destes equipamentos fora de território nacional, e nos países do EEE, prende-se sobretudo pela assistência após venda pois neste negócio é factor essencial e diferenciador, havendo ainda um acordo relativo à área geográfica de actuação da empresa”.
27. Foram também questionados os principais clientes das partes, sobre o âmbito geográfico do mercado da comercialização de máquinas e equipamentos, tendo a **[Confidencial-Identidade do cliente]**, respondido que “(...) não existem variações significativas nos preços praticados noutros países da União Europeia relativamente aos preços praticados em Portugal, (...) os custos de transporte são efectivamente relevantes, ao ponto de tornar inviável a sua aquisição fora do território nacional, ainda que face a um hipotético aumento de preços em Portugal e (...) a necessidade de assistência técnica pós venda, como factor determinante na aquisição dos equipamentos em questão inviabilizaria a possibilidade de aceder a um outro distribuidor que não estivesse localizado em Portugal”.

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

28. Estes argumentos são confirmados pela generalidade dos clientes questionados no âmbito da referida investigação, ou seja, a necessidade de uma assistência técnica após venda localizada em território nacional é referida como “(...) factor muito relevante, já que se trata de produtos de intensa manutenção preventiva e curativa, o qual condiciona imenso o leque de países aos quais poderíamos recorrer”.
29. Outra resposta realça que “o envolvimento do representante local é importante para a obtenção de um bom compromisso na assistência pós-venda”.
30. De referir ainda a resposta de uma outra empresa, uma vez que, não obstante admitir, no cenário de aumento hipotético de preços pós concentração, recorrer a distribuidores localizados noutros países europeus, tais como Alemanha, Bélgica, Itália ou mesmo países localizados fora da União Europeia, informa que a necessidade de assistência técnica pós venda reveste alguma sensibilidade, na medida em que a mesma se deseja rápida e imediata.
31. Atenta a relevância dos aspectos realçados pela investigação de mercado, a Autoridade considera como mercado geográfico relevante, para efeitos da presente operação de concentração, o mercado nacional.

4.3. Actividades Acessórias

32. No âmbito da presente operação de concentração, e tal como já referido *supra*, para além da actividade principal de comercialização de máquinas e equipamentos para a construção civil e obras públicas, a Centrocar desenvolve ainda actividades de “aluguer” e “serviço após-venda” (SAV).
33. Neste sentido, foi solicitado, em sede de instrução, que a notificante se pronunciasse quanto à possibilidade da delimitação destas actividades, enquanto mercados relevantes autónomos, passíveis de serem, eventualmente, segmentados de acordo com cada perfil de actividade desenvolvida.
34. Segundo informação disponibilizada pela Notificante, o “aluguer” assume um valor residual em termos de volume de negócios da empresa, tendo representado, em 2010, cerca de **[Confidencial-Segredo de Negócio]** do volume de negócios da empresa, em Portugal e no mercado Ibérico, respectivamente. Mais informa que o tipo de aluguer desenvolvido pela Centrocar não é, em seu entender, propriamente um “aluguer operacional” mas um aluguer ou ALD, situação em que o locatário adquire no final do contrato a respectiva máquina, sendo por isso e, segundo a Notificante, uma mera aquisição a crédito do bem. Deste modo, considera que apenas o “aluguer-operacional”, em especial o “multimarca”, poderia ser considerado um mercado relevante do produto, sendo mais vocacionado para o equipamento “*complact/light*”, e no qual apenas a Notificante se encontra presente.
35. No que se refere ao SAV, que compreende os serviços de aplicação de peças e respectiva reparação, a Notificante entende que estes serviços não constituem um mercado relevante face ao mercado de comercialização de equipamentos, remetendo a justificação para a prática decisória comunitária⁹. De acordo com a referida prática decisória, as vendas de peças sobresselentes dependem das vendas anteriores de máquinas, variando a frequência em função do grau e intensidade da utilização.

⁹ Decisão COMP.F.1/35.918-JCB, de 21 de Dezembro de 2000, ponto 12.

36. A AdC, face aos argumentos apresentados pela Notificante, considera não ser necessário, para efeitos da presente operação de concentração, proceder à definição de mercado(s) de produto relativo(s) às actividades de aluguer e de SAV.

4.4. Conclusão

37. Em face do exposto, considera a AdC que os mercados relevantes a considerar, para efeitos da presente operação de concentração, correspondem aos mercados nacionais da comercialização de (i) escavadoras pesadas, (ii) “dumpers”, (iii) carregadoras pesadas, (iv) mini-escavadoras e de (v) *skeed steer loaders*.

5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

5.1. Escavadoras pesadas

38. Segundo dados da Notificante, as vendas de escavadoras pesadas em Portugal, em 2010, ascenderam a € [<150 milhões].
39. Trata-se de um mercado de sobreposição de actividades entre a Notificante e a adquirida e no qual estão presentes também outros concorrentes, que no território nacional actuam como distribuidores/concessionários das marcas de equipamentos e máquinas de fabricantes que actuam a nível mundial.
40. Da estrutura da oferta fazem parte, para além da Notificante, através da marca Volvo/Sennebogen, a adquirida, com a marca *Doosan*, o distribuidor Entrepasto, com as marcas *N.Holand*, *Bell* e *Case*, a STET, que representa a marca *Catterpillar*, a Moviter, com a marca *Hitachi*, a Motivo, que comercializa a marca *JCB*, e a Cimertex, com a marca *Komatsu*, entre outras.
41. Na tabela seguinte, apresenta-se a estrutura da oferta¹⁰ do mercado nacional da comercialização de escavadoras pesadas, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante, para 2008 a 2010.

Tabela 3 – Estrutura da Oferta de escavadoras pesadas, para os anos de 2008 a 2010

| Concorrentes | Quota de mercado 2008 (%) | Quota de mercado 2009 (%) | Quota de mercado 2010 (%) |
|-----------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| ASC | [10-20] | [5-10] | [5-10] |
| Centrocar | [10-20] | [10-20] | [20-30] |
| Quota conjunta | [20-30] | [20-30] | [20-30] |
| Entrepasto | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| STET | [10-20] | [10-20] | [10-20] |
| Moviter | [10-20] | [10-20] | [20-30] |
| Motivo | [5-10] | [0-5] | [0-5] |

¹⁰ As quotas de mercado estão calculadas em valor.

| | | | |
|----------|---------|---------|---------|
| Cimertex | [10-20] | [10-20] | [10-20] |
| Outros | [10-20] | [20-30] | [10-20] |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Notificante.

42. A presente operação de concentração traduz-se na aquisição do líder de mercado, com uma quota de [20-30]% em 2010, por um operador que, no mesmo ano, apresentou uma quota de mercado de [5-10]%.
43. Assim, num cenário pós operação de concentração, a Notificante reforçará a sua actual posição, passando a deter uma quota de mercado de cerca de [20-30] %, posicionando-se como o principal operador no mercado.
44. No que concerne ao nível de concentração, resultará da presente operação de concentração um *IHH* de [1000-2000], sendo o respectivo *delta* de [>250] pontos.

Dos Efeitos Horizontais

45. Da análise da estrutura da oferta do mercado nacional da comercialização de escavadoras pesadas, constata-se um cenário jus-concorrencial caracterizado por um índice *IHH*, após a concentração, compreendido entre 1000 e 2000 pontos e um *delta* superior a 250 pontos.
46. Nestes termos, atendendo à prática decisória da AdC bem como às Orientações da Comissão Europeia para a apreciação das concentrações horizontais¹¹, não é possível excluir, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação seja susceptível de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado do produto em apreço.
47. Com efeito, não obstante o nível 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 escavadoras pesadas comercializadas pela ASC e pela Centrocar, e ainda, avaliar da facilidade/possibilidade de existir capacidade por parte dos concorrentes, num cenário pós concentração, de acomodar num curto espaço de tempo, um eventual aumento da procura, que lhe seja dirigida em resultado de um eventual aumento de preços
48. De forma a efectuar uma avaliação dos factores *supra* citados, a AdC questionou, em sede de instrução, os principais clientes¹² das empresas participantes na presente operação de concentração, assim como os seus principais concorrentes¹³, no âmbito de uma investigação de mercado, sobre a proximidade concorrencial entre as marcas de máquinas e equipamentos (escavadoras pesadas, *dumpers*, carregadoras pesadas, mini-escavadoras, *skeed teer loaders*, de entre outros) representadas pela

¹¹ 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).

¹² Foi enviado um questionário-tipo, no dia 17 de Novembro de 2011 aos seguintes clientes: **[Confidencial-Identidade dos Clientes]**.

¹³ Foi enviado um questionário-tipo, no dia 17 de Novembro de 2011, aos seguintes concorrentes: **[Confidencial-Identidade dos concorrentes]**.

Nota: indicam-se entre parêntesis rectos [...] as informações cujo conteúdo exacto haja sido considerado como confidencial. 9

- ASC e pela Centrocar, em termos de notoriedade, preços praticados e qualidade associadas.
49. As respostas da investigação de mercado serão transcritas, sempre que se considere que as mesmas são essenciais à análise jus-concorrencial.
 50. No que concerne a *proximidade concorrencial* entre as marcas de máquinas e equipamentos *supra* referidos, quer ao nível de preços, qualidade, ou notoriedade, a maior parte dos clientes e concorrentes não consideram as marcas *Doosan* e *Volvo* concorrentes próximos, identificando outras marcas que entendem se apresentarem como concorrendo mais directamente com a marca *Volvo* e com a marca *Doosan*.
 51. Clientes como a **[Confidencial-Identidade dos Clientes]** entre outros, consideram que as marcas dos equipamentos representados pela ASC concorrem mais directamente com marcas como a *Caterpillar*, distribuída em Portugal pela STET, a *Komatsu*, distribuída pela Cimertex, a *Hitachi*, distribuída pela Moviter, associando a marca *Volvo* a uma maior notoriedade, enquanto, a marca *Doosan* se apresenta com um preço inferior¹⁴ à *Volvo*, situando-se ao nível de outras marcas não premium, como a *Hyundai*¹⁵.
 52. Também a investigação de mercado levada a cabo junto dos principais concorrentes que em Portugal comercializam marcas de fabricantes internacionais, confirmam a posição dos clientes quanto à proximidade concorrencial das marcas da Notificante e da adquirida. Com efeito, a Entrepósito de Máquinas considera que *em termos de notoriedade, qualidade e posicionamento de preços, a percepção do mercado é de que as marcas representadas pela ASC estão num patamar superior às marcas representadas pela Centrocar. Na conjugação dos três factores supra mencionados, [Confidencial-Identificação dos Concorrentes]* Também a **[Confidencial-Identificação dos Concorrentes]**¹⁶ refere afigurar-se que marcas como a *Caterpillar* e *Komatsu* são concorrentes mais próximas da marca da ASC do que a *Doosan*.
 53. Resulta ainda da mesma investigação junto dos principais concorrentes, quando questionados sobre a sua capacidade para, num cenário pós-concentração entre a ASC e a Centrocar, num curto período de tempo, acomodarem um eventual aumento da procura, que lhe fosse dirigida em resultado, por exemplo, de um eventual aumento dos preços praticados pela Notificante, a **[Confidencial-Identificação dos Concorrentes]** confirmam ter essa capacidade. Quanto à **[Confidencial-Identificação do Concorrente]** considera que *“não será previsível que desta fusão, venha a resultar um aumento de preços dos equipamentos distribuídos pela ASC e /ou Centrocar”*.
 54. Realce-se que, tal como se verá *infra*, estas conclusões são transversais a todos os mercados relevantes.

Do Poder de compensação dos Clientes

55. A pressão concorrencial sobre um fornecedor não é apenas exercida pelos concorrentes, mas pode também ser exercida pelos seus clientes. Com efeito, mesmo as empresas com quotas de mercado elevadas podem não estar em condições, após a concentração, de causar entraves à concorrência, em especial adoptando um

¹⁴ Os preços médios das escavadoras da ASC (*Volvo*) são **[Confidencial-Segredo de Negócio]** aos da *Doosan*.

¹⁵ **[Confidencial-Identidade do Cliente]**, cliente da Centrocar, que identifica a marca *Hyundai* como concorrente directa da marca da Centrocar, a *Doosan*.

¹⁶ Concorrente da ASC e da Centrocar, sendo o distribuidor das marcas **[Confidencial-Segredo de Negócio]**.

comportamento independente dos seus clientes, caso estes últimos possuam poder de compensação, ou seja, poder de negociação do comprador face ao vendedor, no âmbito de negociações comerciais, devido à sua dimensão, à sua importância comercial para o vendedor e à sua capacidade de mudar para fornecedores alternativos.

56. No âmbito da *supra* mencionada investigação de mercado, levada a cabo junto dos principais clientes das partes, foi-lhes colocada a questão do eventual poder negocial que cada cliente dispõe, junto dos seus fornecedores de máquinas e equipamentos, tendo todos confirmado que o poder negocial de que dispunham resultava da possibilidade de recorrerem a distribuidores alternativos¹⁷.
57. A [**Confidencial-Identificação do Cliente**], um dos principais clientes da ASC refere que, em regra, efectua cotações/negociações não só em Portugal, como também noutros países o que lhe confere um conhecimento aceitável dos termos negociais dos equipamentos noutros mercados, referindo ainda que “a [**Confidencial-Identificação do Cliente**] tem uma capacidade negocial susceptível de baixar os preços, melhorar as garantias, incluir técnicos em obra, bem como conseguir peças à consignaçoão”.
58. As conclusões retiradas da investigação de mercado quanto à existência de poder de negociação do cliente face ao fornecedor são transversais a todos os mercados relevantes em apreço, conforme análise *infra*.

5.2. Dumpers

59. As vendas registadas no mercado relevante dos *dumpers*, em 2010, no território nacional, ascenderam, segundo estimativas da Notificante, a € [10-20 milhões], prevendo ainda que, para 2011, as vendas registem uma forte quebra, devendo situar-se nos €[3-4 milhões].
60. Verifica-se que, para além da Notificante, com uma quota de mercado de [40-50]%, actuam neste mercado outros *players*, como o Entrepote, com uma quota de mercado de [<5]%, a STET, com uma quota de mercado [20-30]% e outros operadores que partilham o remanescente do mercado.
61. Segundo a Notificante, em 2010, as vendas registadas pela Adquirida foram muito reduzidas, correspondendo a uma quota de mercado inferior [<1]%. A Notificante apresentou também estimativas para 2011, dada a descontinuidade de vendas da Adquirida no ano de 2010, prevendo-se uma quota da Centrocar, em 2011, igual a [10-20]%. Assim, tendo por referência o ano de 2011, verifica-se que da sobreposição horizontal entre a ASC e a Centrocar resulta uma quota de mercado conjunta de [60-70]%; ASC [50-60]% Centrocar[10-20]%.
62. Na estrutura da oferta estão presentes, para além da ASC, a Centrocar com a marca Moxi, a STET, com a Caterpillar e a Cimertex, com a marca Komatsu.
63. Na tabela seguinte, apresenta-se a estrutura da oferta¹⁸ do mercado nacional da comercialização de *dumpers*, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante, no período compreendido entre 2008 e 2011¹⁹.

¹⁷ Todos os clientes referem dispor de capacidade negocial para mudar de fornecedor, a nível nacional, havendo clientes como a SCR ambiente e a Zagope que referem consultarem, e adquirirem máquinas e equipamentos em outros países, como a Alemanha, França, Itália e Bélgica.

¹⁸ As quotas de mercado estão calculadas em valor.

Tabela 4 – Estrutura da Oferta de dumpers, para os anos de 2008 a 2011

| Concorrentes | Quota de mercado 2008 (%) | Quota de mercado 2009 (%) | Quota de mercado 2010 (%) | Quota de mercado 2011 (%) |
|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| ASC | [60-70] | [40-50] | [40-50] | [50-60] |
| Centrocar | [0-5] | [0-5] | [0-5] | [10-20] |
| Quota conjunta | [60-70] | [40-50] | [40-50] | [60-70] |
| Entrepasto | [0-5] | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| STET | [10-20] | [5-10] | [20-30] | [10-20] |
| Cimertex | [10-20] | [20-30] | [0-5] | [10-20] |
| Outros | [0-5] | [10-20] | [20-30] | [0-5] |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: AdC com base em dados da Notificante.

64. A presente operação de concentração traduz-se, pois, na aquisição, pelo líder de mercado, com uma quota de [50-60]%, do segundo operador, que apresenta uma quota de mercado de [10-20]%, resultando uma quota de mercado conjunta, conforme já indicado, de [60-70]%.
65. No que concerne ao nível de concentração, resultará da presente operação de concentração um *IHH* de [>2000], sendo o respectivo *delta* de [>250] pontos.
66. Importa, todavia, referir que a presença da adquirida neste mercado é pautada por anos de descontinuidade, numa estrutura de mercado instável²⁰, cujo número de compradores, face ao número de fornecedores, parece ser reduzido.
67. Da análise da estrutura da oferta do mercado nacional da comercialização de *dumpers*, constata-se um cenário jus-concorrencial caracterizado por um índice *IHH*, após a concentração, superior a 2000 pontos e um *delta* superior a 250 pontos.
68. Nestes termos, atendendo à prática decisória da AdC bem como às Orientações da Comissão Europeia para a apreciação das concentrações horizontais²¹, não é possível excluir, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação seja susceptível de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado do produto em apreço.

¹⁹ Optou-se por apresentar a estrutura da oferta ao longo dos últimos quatro anos, dada a descontinuidade e instabilidade de vendas da Adquirida no mercado dos *dumpers*, em 2009 e 2010 e a estrutura da oferta para 2011, se revelar mais gravosa em termos jusconcorrenciais, por registar nesse ano sobreposição horizontal,

²⁰ Veja-se que a Centrocar, em 2009, não registou vendas neste mercado e também a Cimertex, concorrente das partes não realizou vendas neste mercado em 2010.

²¹ 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).

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

69. Tal como *supra* referido, as questões relativas à proximidade concorrencial entre as marcas da Adquirente e da adquirida, colocadas no âmbito da investigação de mercado, afectavam todos os produtos/mercados relevantes delimitados, sendo as conclusões retiradas comuns aos mesmos.
70. Com efeito, e de acordo com as referidas conclusões vertidas nos parágrafos 50 a 53, as marcas da ASC e da Centrocar não são concorrentes próximas, tendo sido largamente confirmada esta conclusão quer por clientes quer por concorrentes. Foram identificadas as marcas de máquinas e equipamentos que concorrem mais directamente com as marcas da Notificante, tendo sido identificadas a *Caterpillar*, a *Komatsu* e a *Hitachi*. Na seriação que alguns terceiros²² apresentaram, a *Doosan* não se posicionava como pertencente ao grupo de marcas que mais directamente concorrerá com a marca Volvo da ASC, tendo esta sido identificada como apresentando um maior reconhecimento e notoriedade e uma gama de oferta mais alargada de tipos de equipamentos.
71. Também a Cimertex²³ confirma as conclusões de outros operadores, no contexto da investigação de mercado relativamente à proximidade concorrencial das marcas de *dumpers* da ASC, marca Volvo e da Centrocar, comercializados sob a marca Moxi referindo que “... a gama de equipamentos da Volvo, Doosan e Moxi apresentam posicionamento de notoriedade distinto. A Volvo revela posicionamento superior neste domínio sobretudo nas gamas *dumpers* (Moxi)” (...). Na gama *dumper* a notoriedade e preço da Volvo posiciona-se na zona de oferta das marcas Komatsu e Caterpillar.”
72. Quando questionada, na qualidade de concorrente das partes, quanto à sua capacidade para aumentar a oferta, num curto período de tempo, de molde a acomodar um eventual aumento da procura que lhe seja dirigida, em resultado de um eventual aumento de preços praticados pela ASC e pela Centrocar, a **[Confidencial-Identidade do Concorrente]**, à semelhança dos outros concorrentes, também destinatários desta investigação de mercado, refere dispor de tal capacidade.
73. As conclusões retiradas da investigação de mercado quanto à existência de poder de negociação do comprador face ao vendedor, conforme *supra* referido, são transversais a todos os mercados relevantes do produto delimitados *infra*.

5.3. Carregadoras pesadas

74. Segundo dados da Notificante, as vendas de carregadoras pesadas, em Portugal, em 2010, ascenderam a € [<150milhões], o que representa face a 2009 uma redução da ordem dos [40-50]%. Para 2011 a Notificante estima que o mercado recupere e registe, face a 2010, uma variação de cerca de [50-60]%.
75. Uma vez que a ASC e a Centrocar estão activas neste mercado, a operação de concentração tem natureza horizontal. Actuam ainda neste mercado outros distribuidores de marcas de máquinas e equipamentos que operam a nível internacional, como o Entrepasto, a STET, a Moviter, a Cimertex e outros.
76. Na tabela seguinte, apresenta-se a estrutura da oferta²⁴ do mercado nacional da comercialização de escavadoras pesadas, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante, para 2008 a 2010.

²² A MotaEngil.

²³ Concorrente da ASC e Centrocar que distribui em Portugal a marca Komatsu de equipamentos e máquinas.

²⁴ As quotas de mercado estão calculadas em valor.

Tabela 5 – Estrutura da Oferta de carregadoras pesadas, para os anos de 2008 a 2010

| Concorrentes | Quota de mercado 2008 (%) | Quota de mercado 2009 (%) | Quota de mercado 2010 (%) |
|-----------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| ASC | [40-50] | [20-30] | [20-30] |
| Centrocar | [5-10] | [5-10] | [5-10] |
| Quota conjunta | [40-50] | [20-30] | [30-40] |
| Entrepasto | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| STET | [20-30] | [30-40] | [10-20] |
| Moviter | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| Motivo | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| Cimertex | [10-20] | [10-20] | [10-20] |
| Outros | [5-10] | [10-20] | [20-30] |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Notificante.

77. Trata-se de um mercado que, no período em análise, apresenta alguma volatilidade e instabilidade nas quotas de mercado dos diversos operadores, o que poderá ser explicado por um reduzido número de compradores e pela redução da actividade no sector da construção e obras públicas.
78. A presente operação de concentração traduz-se na aquisição, pelo líder²⁵ de mercado, com uma quota de [20-30]%, em 2010, do terceiro operador, com uma quota de mercado de [5-10]%, resultando uma quota de mercado conjunta de [30-40]%.
79. No que concerne ao nível de concentração, resultará da presente operação de concentração um *IHH* de [1000-2000], sendo o respectivo *delta* de [>250] pontos.
80. Da análise da estrutura da oferta do mercado nacional da comercialização de *carregadoras pesada*, constata-se um cenário jus-concorrencial caracterizado por um índice *IHH*, após a concentração, compreendido entre 1000 e 2000 pontos e um *delta* superior a 250 pontos.
81. Nestes termos, atendendo à prática decisória da AdC bem como às Orientações da Comissão Europeia para a apreciação das concentrações horizontais²⁶, não é possível excluir, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação seja susceptível de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado do produto em apreço.

²⁵ A Notificante registou uma forte redução das respectivas quotas de mercado, entre 2008 e 2010.

²⁶ 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).

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

82. Tal como *supra* referido, as questões relativas à proximidade concorrencial entre as marcas da Adquirente e da adquirida, colocadas no âmbito da investigação de mercado, afectavam todos os produtos/mercados relevantes delimitados, sendo as conclusões retiradas transversais aos mesmos.
83. De acordo com as referidas conclusões vertidas nos parágrafos 50 a 53, as marcas da ASC e da Centrocar não são concorrentes próximas, tendo sido largamente confirmada esta conclusão, quer por clientes, quer por concorrentes. Foram identificadas as marcas de máquinas e equipamentos que concorrem mais directamente com as marcas da Notificante, tendo sido identificadas a *Caterpillar*, a *Komatsu* e a *Hitachi*.
84. Verifica-se ainda que são significativamente diferentes os preços médios dos vários modelos/referências das carregadoras da marca Volvo e da marca Dossan. Com efeito, e de acordo com dados da Notificante, os modelos da marca Volvo apresentam preços superiores aos preços das carregadoras da marca Dossan, situando-se as respectivas variações entre [10 a 40]%²⁷.
85. Resulta, também, da investigação de mercado, que os principais concorrentes dispõem de capacidade para acomodar qualquer desvio de procura que resulte de um eventual aumento de preços levado a cabo pela Notificante após a concentração, e que os clientes dispõem de poder negocial (*Cfr.* 55 a57) juntos dos respectivos fornecedores que se tem traduzido nomeadamente na possibilidade de recorrerem a distribuidores alternativos, em Portugal e noutros países europeus.
86. Acresce que se verifica, igualmente, que os clientes dispõem de poder negocial junto dos respectivos fornecedores, o que se tem traduzido na possibilidade de recorrerem a distribuidores alternativos e, em alguns casos, de clientes de maiores dimensões, traduzidando, assim, na redução de preços, na obtenção de garantias adicionais, na possibilidade de incluir técnicos em obra, bem como de negociar, em condições vantajosas, peças à consignação.

5.4. Mini-Escavadoras

87. Segundo dados da Notificante, as vendas de mini escavadoras realizadas, em Portugal, em 2010, ascenderam a € [<150 milhões].
88. Trata-se de um mercado de sobreposição de actividades entre a Notificante e a adquirida e no qual estão presentes também outros concorrentes, que no território nacional actuam como distribuidores/concessionários das marcas de equipamentos e máquinas de fabricantes que actuam a nível mundial.
89. Da estrutura da oferta fazem parte, para além da Notificante, através da marca Volvo/Sennebogen, a empresa adquirida com a marca *Doosan*, o distribuidor Entrepasto, com as marcas *N.Holand*, *Bell* e *Case*, a *Stet* com a marca *Catterpillar*, a *Moviter*, com as marcas *Hitachi*, a *Motivo*, com a marca *JCB*, e a *Cimertex*, com a marca *Komatsu*, de entre outras.
90. Na tabela seguinte, apresenta-se a estrutura da oferta²⁸ do mercado nacional da comercialização de mini escavadoras, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante, para 2008 a 2010.

²⁷[Confidencial-Segredo de Negócio]

²⁸As quotas de mercado estão calculadas em valor.

Tabela 6 – Estrutura da Oferta de mini escavadoras, para os anos de 2008 a 2010

| Concorrentes | Quota de mercado 2008 (%) | Quota de mercado 2009 (%) | Quota de mercado 2010 (%) |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| ASC | [5-10] | [0-5] | [0-5] |
| Centrocar | [5-10] | [5-10] | [5-10] |
| Quota conjunta | [10-20] | [5-10] | [10-20] |
| Entrepasto | [5-10] | [5-10] | [0-5] |
| STET | [5-10] | [5-10] | [5-10] |
| Moviter | [5-10] | [5-10] | [5-10] |
| Motivo | [5-10] | [0-5] | [0-5] |
| Cimertex | [10-20] | [5-10] | [5-10] |
| Outros (Peixoto & Peixoto e outros) | [40-50] | [60-70] | ²⁹ [60-70] |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Notificante.

91. A ASC apresentava, em 2010, uma quota de mercado de [0-5]%, a que acrescerá a quota de [5-10]% da Centrocar, resultando da concretização desta operação de concentração uma quota de mercado conjunta de [10-20]%.
92. Não obstante não dispormos de toda a estrutura da oferta³⁰, podemos, todavia, concluir que a operação de concentração envolverá dois operadores de pequena dimensão, cuja quota de mercado conjunta excede ligeiramente os 10%, permanecendo no mercado outros operadores, como o distribuidor Peixoto & Peixoto, Lda, que, em Portugal, comercializa mini escavadoras sob a marca da Yanmar / Ammann-Yannar, com uma quota de mercado superior a 30%³¹.
93. O grau de concentração de mercado, registará, com a presente operação de concentração, um ligeiro acréscimo, correspondendo o respectivo *delta* a [<150] pontos.
94. Ora, de acordo com a prática da AdC e das Linhas de Orientação para apreciação das operações de concentração de natureza horizontal, é pouco provável que se identifiquem preocupações em termos de concorrência de tipo horizontal numa concentração que resulte num delta inferior a 150 pontos, independentemente do nível de concentração do mercado, o que no presente caso se verifica.

²⁹ Yanmar / Ammann-Yannar, detinha em 2009, uma quota de 38,1%.

³⁰ Não é possível determinar com exactidão o IHH, já que se desconhece a quota de mercado do seu principal concorrente para 2010, todavia estima-se que a mesma se deverá manter próxima da registada em 2009 e nessa medida o IHH deverá estar compreendido entre 1000 e 2000.

³¹ Quota de mercado de 38,1% em 2009.(vide Ccent 26/2010 Yanmar / Ammann-Yannar, parágrafo 16).

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

5.5. Skeed Steer Loaders

95. No mercado relevante da comercialização de Skeed Steer Loaders, segundo dados da Notificante, apenas a Adquirida está presente, pelo que a operação de concentração apresenta, no caso em apreço, natureza conglomeral, atendendo a que estas máquinas e equipamentos se apresentam como complementares à gama comercializada pela ASC, sendo normalmente vendidas em conjunto ao mesmo cliente para a mesma utilização final, integrando a mesma gama de produtos, como as escavadoras, *dumpers*, e carregadoras, entre outros.
96. Da estrutura da oferta fazem parte a Centrocar, que, em 2010, apresentava uma quota de mercado de [10-20] %, o Entreposto e a STET, ambos com [10-20]%, a Motivo com uma quota de [0-5]%, a Cimertex, com [10-20]%, e a Michaëllis, distribuidor da Bobcat, com uma quota de mercado de [40-50]%

Dos Efeitos Conglomerais

97. A principal preocupação em matéria de concorrência no contexto de concentrações conglomerais diz respeito ao encerramento de mercado ou exclusão de concorrentes, uma vez que a combinação de produtos em mercados estreitamente relacionados (por exemplo, concentrações que envolvam fornecedores de produtos complementares ou produtos que integrem uma gama de produtos vendidos ao mesmo conjunto de clientes para a mesma utilização final) pode proporcionar à entidade resultante da concentração a capacidade e o incentivo para utilizar, através de um efeito de alavanca, a sua posição num determinado mercado, para reforçar a sua posição noutro mercado, através, nomeadamente, de vendas subordinadas³² ou agrupadas³³, ou de outras práticas de exclusão.³⁴
98. Como referido, quer a ASC quer a Centrocar desenvolvem a sua actividade de comercialização de um conjunto de máquinas e equipamentos que, não obstante pertencerem pelas razões *supra* aduzidas a diferentes mercados relevantes do produto, integram, todavia, uma gama de produtos que são, em conjunto, utilizados na mesma actividade - a construção civil e obras públicas - apesar de destinadas a obras de diferente dimensão, sendo adquiridas geralmente em conjunto.
99. Recorda-se a este propósito que, na delimitação do mercado do produto destas máquinas e equipamentos, numa primeira definição, mais lata, se apresenta uma abordagem caracterizadora do sector da construção, em função das características técnicas e das funcionalidades globais por gama de produtos (*heavy* e *compact*³⁵), apresentando-se globalmente como gamas complementares a gama *heavy* que integra escavadoras, *dumpers*, pás carregadoras destinadas a obras de grande envergadura/dimensão e a gama *Light* ou *compact*, destinada a trabalhos de manutenção.
100. A operação de concentração apresenta, no que se refere ao mercado relevante das *Skeed Steer Loaders*, natureza conglomeral – dada a complementaridade que estas

32 Traduzem situações em que os clientes que adquirem um produto (produto subordinante) são obrigados a adquirir igualmente outro produto junto do mesmo produtor (produto subordinado).

33 Refere-se normalmente à forma como os produtos são oferecidos e os seus preços fixados pela entidade resultante da concentração.

34 Cfr. definição de vendas subordinadas ou agrupadas, apresentadas nos §§ 93 e seguintes das *Orientações da Comissão Europeia para a apreciação das concentrações não horizontais nos termos do Regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas*, JO C 265/6 de 18.10.2008.

35 *Compact* ou ligeiro, por oposição a *heavy* (pesado).

máquinas representam para a Notificante, não se verificando qualquer sobreposição horizontal ou vertical entre as actividades da Notificante e as da Adquirida.

101. No que diz respeito a possíveis efeitos conglomerais, refira-se que, de acordo com as “Orientações para a apreciação das concentrações não horizontais”, uma operação de concentração de natureza conglomeral, não obstante não eliminar a concorrência directa entre as partes no mercado relevante, pode, em determinadas circunstâncias, suscitar preocupações jusconcorrenciais.
102. De facto, em operações de natureza conglomeral, é importante avaliar se, a operação, ao implicar a combinação de produtos em mercados relacionados, cria ou reforça a capacidade e o incentivo da entidade resultante da operação para alavancar o seu poder de mercado num determinado mercado/produto para reforçar a sua posição noutro mercado relevante, através de vendas subordinadas, vendas em pacote/agrupadas, ou de outras práticas de exclusão.
103. No caso em análise, estas preocupações jusconcorrenciais não se colocam, não se afigurando provável que surjam estratégias de vendas subordinadas ou agrupadas dos produtos em causa, com o propósito de exclusão de concorrentes no mercado.
104. Com efeito, este tipo de preocupação jusconcorrencial equacionar-se-ia num cenário de ausência de alternativas credíveis para o fornecimento dos produtos envolvidos, o que no presente caso não se verifica, porquanto os principais distribuidores, concorrentes da Notificante, que operam em Portugal, são distribuidores de uma gama de produtos (máquinas e equipamentos) mais ou menos alargada³⁶, pelo que haverá sempre fornecedores alternativos para os Skeed Steer Loaders, já que a Notificante, ao passar a estar presente neste mercado através da quota de mercado da Centrocar, passará a deter uma quota de mercado da ordem dos [10-20]%, verificando-se que outros operadores também presentes nos mesmos mercados relevantes, com gamas de produtos idêntica, como a STET e o Entreposto detêm quotas de mercado superiores.
105. Ora, tal como se verifica da análise da estrutura de mercado, verificam-se alternativas de fornecimento para os produtos envolvidos, pelo que não se antecipa que a entidade resultante da operação tenha a capacidade para adoptar estratégias de exclusão de mercado, no cenário pós-concentração.

5.6. Conclusão

106. Face ao exposto, considera-se que a operação de concentração projectada não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva nos mercados nacionais da comercialização de (i) escavadoras pesadas, (ii) “dumpers”, (iii) carregadoras pesadas, (iv) mini-escavadoras e de (v) skeed steer loaders.

³⁶ Os principais concorrentes das partes, são distribuidores/concessionários de marcas internacionais, que apresentam uma gama de equipamentos alargada, como se verificou nas respectivas estruturas da oferta.

6. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

107. 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.

7. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

108. 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 nos *mercados nacionais da comercialização de escavadoras pesadas, “dumpers”, carregadoras pesadas, mini-escavadoras e de sked steer loaders*.

Lisboa, 22 de Dezembro 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 | 5 |
| 4.3. Actividades Acessórias | 7 |
| 4.4. Conclusão | 8 |
| 5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL | 8 |
| 5.1. Escavadoras pesadas | 8 |
| 5.2. <i>Dumpers</i> | 11 |
| 5.3. Carregadoras pesadas | 13 |
| 5.4. Mini-Escavadoras | 15 |
| 5.5. Skeeel Steer Loaders | 17 |
| 5.6. Conclusão | 18 |
| 6. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS..... | 19 |
| 7. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO | 19 |

Índice de Tabelas

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Volume de negócios da ASC, para os anos de 2008 a 2010..... | 3 |
| Tabela 2 – Volume de negócios da Glomak/Centrocar, para os anos de 2008 a 2010 | 3 |
| Tabela 3 – Estrutura da Oferta de escavadoras pesadas, para os anos de 2008 a 2010..... | 8 |
| Tabela 4 – Estrutura da Oferta de dumpers, para os anos de 2008 a 2011 | 12 |
| Tabela 5 – Estrutura da Oferta de carregadoras pesadas, para os anos de 2008 a 2010.... | 14 |
| Tabela 6 – Estrutura da Oferta de mini escavadoras, para os anos de 2008 a 2010 | 16 |