



**Ccent. 33/2014
Auto-Sueco/ Ativos RTCP**

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

[alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio]

29/01/2015

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

Processo Ccent. 33/2014 – Auto-Sueco/ Ativos RTCP

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 30 de outubro de 2014, foi notificada à Autoridade da Concorrência (doravante “AdC”), nos termos dos artigos 37.º e 44.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (doravante “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração que consiste na aquisição, por trespasse, de ativos detidos pela sociedade Renault Truck Commercial Portugal, Lda. (“RTCP”), por parte de uma sociedade a constituir pela Auto-Sueco, Limitada (“Auto-Sueco”).
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na aceção da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea b) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher as condições enunciadas nas alíneas b) e c) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

2. AS PARTES

2.1. Empresa Adquirente

3. A Auto-Sueco integra um conjunto de empresas, denominado “grupo Nors”, que se dedica à (i) comercialização de veículos automóveis ligeiros de diversas marcas; (ii) prestação de serviços de assistência técnica a veículos automóveis ligeiros e comércio das respetivas peças e acessórios; (iii) comercialização de veículos pesados; (iv) prestação de serviços de assistência técnica aos mencionados veículos pesados e comércio das respetivas peças e acessórios; (v) produção e comercialização de veículos e máquinas para limpeza urbana; (vi) produção e distribuição de contentores de resíduos sólidos urbanos; (vii) aluguer de viaturas sem condutor; (viii) consultoria e corretagem de seguros; (ix) compra e venda de imóveis; (x) comercialização e distribuição de equipamentos geradores; (xi) comercialização e distribuição de máquinas, designadamente, para a construção; (xii) inspeção técnica de veículos; e (xiii) reciclagem de pneus.
4. O volume de negócios do Grupo Nors, entre 2011 e 2013, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi o seguinte:

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Nors, para os anos de 2011 a 2013

<i>Milhões Euros</i>	2011	2012	2013
Portugal	[>100]	[>100]	[>100]
EEE ¹	[>100]	[>100]	[>100]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

¹ Espaço Económico Europeu

Fonte: Notificante.

2.2. Empresa Adquirida

5. Os Ativos RTCP são um conjunto de ativos e de responsabilidades detidos pela sociedade de direito espanhol Renault Trucks España, S.L. e pela sociedade de direito francês Renault Trucks, S.A.S. Estas empresas por sua vez estão integradas na empresa de direito sueco AB Volvo (“Grupo Volvo”) e têm as seguintes atividades: (i) importação e comercialização de veículos pesados novos da marca “Renault”; (ii) comercialização de veículos pesados usados; (iii) reparação e manutenção de veículos pesados e (iv) comercialização de peças e acessórios para veículos pesados.
6. Os ativos RTCP integram a rede portuguesa de venda e assistência que é constituída por um total de nove pontos de venda e de pós-venda, dos quais dois são instalações próprias localizadas no Porto e em Lisboa.
7. O volume de negócios dos Ativos RTCP, entre 2011 e 2013, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi o seguinte:

Tabela 2 – Volume de negócios dos Ativos RTCP, para os anos de 2011 a 2013

<i>Milhões Euros</i>	2011	2012	2013
Portugal	[>5]	[>5]	[>5]
EEE	[>5]	[>5]	[>5]
Mundial	[>5]	[>5]	[>5]

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

8. Nos termos do **[CONFIDENCIAL – Identificação do Contrato]** entre a Auto-Sueco e a Renault Trucks S.A.S.(doravante “Acordo”), a Auto Sueco vai constituir uma NEWCO que adquirirá por trespasse um conjunto de ativos da RTCP, que inclui (i) os ativos do negócio a transferir, designadamente a atividade relacionada com a distribuição e os serviços pós-venda de produtos Renault² aos clientes em Portugal, bem como a compra e revenda de veículos pesados usados; (ii) imóveis; (iii) créditos, devidos na *Completion Date* e relacionados com os veículos pesados e respetivos serviços; (iv) contratos em vigor relacionados com a atividade a transferir; (v) contingências (*Business liabilities*) que incluem montantes em dívida aos trabalhadores, (vi) o *goodwill*; e (vii) os trabalhadores que integram a atividade a transferir³.
9. Pela presente transação a NEWCO passa a deter o controlo exclusivo dos referidos ativos através de trespasse, o que consubstancia uma operação de concentração.
10. Nos termos do referido acordo, celebrado entre a Auto Sueco e a RTCP, a NEWCO celebrará com a Renault Trucks, S.A.S. (empresa detida pelo Grupo Volvo) um Acordo de Importação (“*Importer Agreement*”) no âmbito do qual a NEWCO será nomeada

² Correspondentes apenas aos *heavy* e *medium* trucks.

³ **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**.

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

importadora para Portugal dos veículos pesados da Marca Renault e terá a responsabilidade dos respetivos serviços pós-venda.

11. A Auto Sueco mantém com a empresa de direito sueco AB Volvo (entidade que atualmente detém os ativos da RTCP objeto de alienação no âmbito da presente operação de concentração) um acordo no âmbito do qual a Auto Sueco é a importadora para Portugal, e a distribuidora, dos mencionados veículos pesados.
12. Atentas as atividades a adquirir pela NEWCO e o facto de a Auto Sueco já desenvolver as mesmas atividades, a presente operação de concentração tem natureza horizontal, nomeadamente no que respeita (i) à importação e comercialização de veículos pesados novos (ii) à comercialização de veículos pesados usados, (iii) à reparação e manutenção de veículos pesados e (iv) à comercialização de peças e acessórios para veículos pesados.
13. Tendo em conta que as atividades descritas se situam em níveis distintos da cadeia de valor, nomeadamente, a comercialização de peças para veículos pesados e a reparação e manutenção de veículos pesados, a operação tem igualmente natureza vertical.

4. MERCADOS RELEVANTES

14. Conforme *supra* referido, os Ativos a adquirir no âmbito da presente operação de concentração envolvem (i) a importação e comercialização de veículos pesados⁴ novos da marca Renault, (ii) a comercialização de veículos pesados usados de diversas marcas, resultantes essencialmente da retoma de veículos pesados no âmbito da comercialização dos veículos pesados novos, (iii) a reparação e manutenção de veículos pesados e (iv) a comercialização de peças e acessórios para veículos pesados.

4.1. Veículos pesados novos

Mercado do Produto

15. A Notificante entende que, atendendo à ausência de substituíbilidade da procura e em linha com a prática decisória da Comissão Europeia (“Comissão”), o mercado da comercialização de veículos pesados deverá ser segmentado em função da respetiva envergadura/peso e do tipo de utilização pretendida. Assim, consideram-se os seguintes segmentos: o segmento de veículos pesados⁵ *light*, relativo a veículos abaixo de 7 toneladas⁶; o segmento *medium*, relativo a veículos pesados de 7 a 16 toneladas; e o segmento *heavy*, que integrará os veículos de maior dimensão acima das 16 toneladas.

⁴ O negócio envolve os veículos “trucks”, que correspondem aos veículos pesados *medium* e *heavy*, os quais são comercializados pelo Grupo Volvo sob a marca Renault, conforme descrito no Contrato [CONFIDENCIAL – Identificação do Contrato].

⁵ Traduzimos *trucks* por veículos pesados, onde não estão incluídos, naturalmente, os veículos pesados de passageiros, mas apenas os “camiões”.

⁶ Nenhum dos veículos pesados da RTCP está presente no segmento *light*, porquanto os Ativos a trespassar referem-se apenas a veículos pesados acima das 6 toneladas.

16. Com efeito, a Comissão já analisou estes mercados e considerou que os veículos pesados *medium* e *heavy* constituíam mercados relevantes autónomos⁷, atendendo a que a configuração técnica dos veículos pesados *heavy* é mais sofisticada do que a dos pesados *medium*, no que se refere a componentes-chave, tais como as características do motor e o número de eixos. Este grau de complexidade, segundo a Notificante, visa dar resposta às exigências relativas à capacidade de carga e de durabilidade, que são mais rigorosas no caso dos pesados *heavy* do que nos *medium*.
17. Acresce que, em razão destas diferentes exigências, as respetivas linhas de produção são distintas, pelo que a substituibilidade do lado da oferta, a existir, seria muito limitada e insuficiente para que se pudesse considerar que estes tipos de veículos pertenceriam ao mesmo mercado do produto relevante.
18. No que se refere às utilizações finais, os veículos pesados *heavy* são maioritariamente destinados a reboques longos para transporte a granel de mercadorias muito pesadas, para longas distâncias, enquanto os veículos *medium* são utilizados para distâncias mais curtas e com reboques de menor dimensão aptos a transportar, de forma mais eficiente, cargas mais reduzidas.
19. Atentas as diferentes características técnicas e utilizações pretendidas, verifica-se que os veículos pesados *medium* e os veículos pesados *heavy* não se afiguram substituíveis, pelo que a AdC, em linha com a prática decisória da Comissão acima referida e para efeitos da presente análise, aceita as delimitações dos mercados relevantes propostas pela Notificante, *i.e.*, (i) a comercialização de veículos pesados *medium* e (ii) a comercialização de veículos pesados *heavy*.

Mercado Geográfico

20. A Notificante considera que os mercados da comercialização de veículos pesados *medium* e *heavy* corresponde ao EEE. Em seu entender, qualquer consumidor que pretenda efetuar a compra de um veículo pesado novo poderá fazê-lo a nível europeu, nomeadamente através de plataformas informáticas de agentes económicos que procedem, via internet, à comercialização destes veículos.
21. Neste seguimento, a Notificante refere que o custo elevado deste tipo de veículo, que varia entre €50 mil e €80 mil euros no caso de veículos pesados *medium* e *heavy*, respetivamente, leva a que o consumidor esteja na disposição de se deslocar a qualquer país europeu para proceder à aquisição dos mesmos.
22. Todavia, a Comissão, na Decisão COMP/M.1980 - Volvo/Renault V.I.⁸, considerou que as conclusões relativas ao âmbito geográfico do mercado relevante dos veículos pesados *medium* e *heavy* novos, no contexto de anteriores processos, tal como o processo relativo à Volvo/Scania⁹, se mantinham válidos para os mercados de Portugal e França, *i.e.* que relativamente a estes dois Países os mercados geográficos seriam de dimensão nacional.

⁷ Cfr. Decisões da Comissão nos processos IV/M.004 - Renault/Volvo, de 7 de novembro de 1990, IV/M.1519 - Renault/Nissan de 12 de maio de 1999, COMP/M.1672 - Volvo/Scania, de 14 de março de 2000 e COMP/M.1980 - Volvo/Renault V.I., de 1 de setembro de 2000.

⁸ Cfr. o processo supra mencionado na nota 7.

⁹ Cfr. o processo Volvo/Scania, supra mencionado na nota 7.

23. A AdC acolhe as principais razões invocadas pela Comissão para considerar como nacionais os mercados dos veículos pesados *medium e heavy*.
24. Estas razões, invocadas pela Comissão, prendem-se com as preferências dos consumidores, as diferenças nos níveis de preços praticados, a existência de grandes variações nas quotas de mercado entre países europeus e a necessidade da existência de redes de distribuição nacionais que assegurem a assistência pós-venda¹⁰.
25. Face ao exposto, a AdC considera, para efeitos de análise da presente operação de concentração, que o âmbito geográfico deste mercado corresponde ao território nacional.

Conclusão

26. Face ao acima exposto, a AdC considera, para efeitos de análise da presente operação de concentração, os mercados relevantes da comercialização de veículos novos pesados *medium* e da comercialização de veículos novos pesados *heavy*, ambos de âmbito nacional.

4.2. Veículos pesados usados

Mercado do Produto

27. Os veículos pesados usados são utilizados para os mesmos fins dos veículos pesados novos, mas são comercializados a preços inferiores quando comparados com estes últimos. A Notificante refere que a sua comercialização está associada à comercialização de veículos novos, uma vez que a grande maioria dos mesmos resulta de processos de retoma que ocorrem com a venda das viaturas novas.
28. Deste modo, enquanto ao nível da oferta se verifica que as empresas que comercializam veículos pesados novos também comercializam veículos pesados usados, todavia a procura apresenta estruturas diferentes, em resultado, nomeadamente, dos diferentes níveis de preços praticados, que nos veículos usados é inferior¹¹.
29. A Notificante considera que a comercialização de veículos pesados usados *medium e heavy* é passível de autonomização, nomeadamente tendo em conta a estrutura da oferta e os critérios de escolha dos consumidores.
30. A AdC, tendo em conta as diferentes características técnicas e utilizações pretendidas dos veículos pesados *medium e heavy*, já referidas a propósito dos veículos novos, considera que tais considerações são igualmente aplicáveis aos veículos pesados usados, pelo que entende que os veículos pesados usados *heavy* e os veículos pesados usados *medium* integram a mercados do produto relevante autónomos.

Mercado geográfico

31. Pelas mesmas razões já aduzidas relativamente ao âmbito geográfico do mercado da comercialização de veículos pesados novos, também para os veículos usados a

¹⁰ Onde os aspetos linguísticos podem influir na escolha dos clientes.

¹¹ Enquanto os preços de um pesado oscilam entre os €50 mil e os €80 mil, nos usados os respetivos preços variam entre os €14 e os €18 mil.

Notificante entende que o respetivo âmbito geográfico é mais lato do que o nacional, podendo corresponder ao EEE.

32. Sobre esta matéria, a AdC entende que a Notificante não apresentou elementos suficientes que corroborassem tal entendimento. Na verdade, no que se refere aos veículos usados *medium* e *heavy*, à semelhança do que acontece no caso dos veículos pesados novos, a concorrência também se exerce a nível nacional, uma vez que os principais operadores – distribuidores dos principais fabricantes, suas filiais, ou outros operadores – têm que dispor, necessariamente, de presença no território nacional.

Conclusão

33. Face ao acima exposto, a AdC considera, para efeitos de análise da presente operação de concentração, os mercados relevantes da comercialização de veículos usados pesados *medium* e da comercialização de veículos usados pesados *heavy*, ambos de âmbito nacional.

4.3. Reparação e manutenção de veículos pesados

34. A Notificante considera que o mercado da reparação e manutenção de veículos constitui um mercado relevante que integra, por um lado, um elevado número de entidades que importam, comercializam e prestam assistência a veículos novos e, por outro, todas as oficinas de reparação e manutenção multimarca com vocação para a prestação destes serviços.
35. A Comissão já se pronunciou pela existência de um mercado relevante da reparação e manutenção de veículos¹², tendo neste caso equacionado a possibilidade de proceder a uma segmentação mais fina em função do tipo de serviços e respetivo custo associado. Ou seja, trata-se por um lado de uma “reparação *light*”, que envolveria um serviço mais restrito de oficina rápido e a baixo custo (mudança de pneus e óleo, travões, por exemplo) e, por outro lado, de uma “reparação *full*”, que envolveria uma reparação mais completa com componente mecânica e outras valências¹³. Todavia, nos casos referidos a Comissão deixou em aberto a exata definição do mercado do produto.
36. Também a AdC já se pronunciou sobre estes mercados da reparação e manutenção de veículos pesados na Decisão relativa ao processo Ccent n.º 42/2004 - MERCEDES BENZ/ C. SANTOS ALVERCA, tendo concluído que o mesmo constitui um mercado relevante autónomo. Considerou que o respetivo âmbito geográfico corresponde ao território nacional, atendendo a que consumidor não tem incentivos para procurar serviços de reparação e manutenção fora do mesmo, sobretudo devido aos custos de deslocação, ao tempo despendido e às barreiras linguísticas.
37. Face ao acima exposto, a AdC considera, para efeitos de análise da presente operação de concentração, que o mercado relevante corresponde à reparação e manutenção de veículos pesados no território nacional.

¹² Cfr. Decisão da Comissão no processo n.º COMP/M.1526 - Ford/Kwik-Fit.

¹³ Cfr. Decisões da Comissão nos processos COMP/M.2087 - Feu Vert/Carrefour/Autocenter/Delauto; COMP/M.2948 - CVC/Kwik-Fit; e COMP/M.6063 - Itochuy/Speedy.

4.4. Comercialização de peças e acessórios para veículos pesados

38. A Notificante considera que o mercado da comercialização de peças e acessórios para veículos pesados constitui um mercado relevante autónomo em que, entre outros, o conjunto de produtos vendidos tem características e especificidades próprias, utiliza os mesmos canais de distribuição e tem fins e utilizações idênticas.
39. Do lado da oferta este mercado integra os fabricantes de marcas automóveis, que vendem eles próprios peças e acessórios de origem dos fabricantes oficiais (OEM), e os distribuidores independentes que comercializam peças e acessórios de origem e de fabrico independente, sem estarem integrados em nenhum sistema de distribuição seletiva ou de representação oficial de marca.
40. A AdC, na Decisão relativa ao processo Ccent n.º 35/2003 - Auto-Sueco/Civipartes, já se pronunciou sobre a existência de um mercado relevante de peças e acessórios para veículos pesados. Concluiu a AdC naquele processo que, não obstante existir um grau razoável de substituíbilidade do lado da oferta (dado que as empresas que comercializam peças para pesados também comercializam peças para ligeiros), do lado da procura, todavia, as utilizações finais e os preços praticados eram distintos.
41. No que se refere ao âmbito geográfico, a Comissão tem defendido que a distribuição de peças de substituição para veículos automóveis constitui um mercado de dimensão geográfica correspondente ao EEE, atendendo à inexistência de significativas barreiras técnicas ou alfandegárias ao comércio entre Estados-Membros, bem como aos reduzidos custos de transporte¹⁴.
42. Não obstante a referida prática decisória da Comissão, a AdC entende que a procura neste mercado é essencialmente dirigida à cadeia de concessionários/revendedores autorizados que se integram na estrutura de distribuição existente a nível nacional, pelo que considera, para efeitos do presente procedimento, que o mercado da comercialização de peças e acessórios destinados aos veículos pesados corresponde ao território nacional.

5. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

5.1. Efeitos Horizontais

5.1.1. Veículos pesados novos *heavy*

43. De acordo com dados da Notificante¹⁵ a dimensão do mercado da comercialização de veículos pesados novos *heavy* ascendeu, em 2014, a €[200-300] milhões de euros em resultado da venda de [2000-3000] unidades.
44. Os principais *players* que comercializam em Portugal veículos pesados novos *heavy* são importadores, normalmente em regime de exclusividade, para o mercado nacional, tal como a Auto-Sueco, relativamente à marca VOLVO, e a RTCP, relativamente à marca RENAULT.

¹⁴ Cfr. Decisão da Comissão no processo IV/M.1893 – BUTLER CAPITAL/ CDC/ AXA/ FINAUTO/ AUTODISTRIBUTION/ FINELIST.

¹⁵ Que disponibilizou os dados da Associação Automóvel de Portugal (“ACAP”), que tiveram por base o número de unidades matriculadas em Portugal e um preço médio unitário de €90 mil.

45. Para além da Auto-Sueco e da RTCP atuam em Portugal outros operadores, tais como a MERCEDES, a MAN, a SCANIA e a IVECO.
46. Na tabela seguinte apresenta-se a estrutura da oferta¹⁶ do mercado nacional da comercialização de veículos pesados novos *heavy*, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante, para os anos 2012, 2013 e 2014.

Tabela 3 – Estrutura da Oferta de veículos pesados novos *heavy*

Concorrentes	Quota de mercado 2012 (%)	Quota de mercado 2013 (%)	Quota de mercado 2014 (%)
Auto-Sueco	[10-20]	[20-30]	[10-20]
RTCP	[20-30]	[10-20]	[10-20]
Quota conjunta	[40-50]	[30-40]	[30-40]
Mercedes	[10-20]	[20-30]	[10-20]
MAN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCANIA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
IVECO	[5-10]	[5-10]	[10-20]
DAF	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Outros	[0-5]	[10-20]	-
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Notificante.

47. A presente operação de concentração traduz-se na aquisição pela Auto-Sueco que detém, em 2014, uma quota de mercado de [10-20]%, do operador posicionado em **[CONFIDENCIAL – Identificação da posição]** lugar, com uma quota de mercado de [10-20]%.
48. Assim, num cenário pós-operação de concentração, a Notificante reforçará a sua atual posição, passando a deter uma quota de mercado de [30-40]%, posicionando-se como o principal operador no mercado. Todavia, continuarão a atuar no mercado mais quatro operadores com quotas iguais ou superiores a 10%, sendo que, três desses operadores terão dimensões relativamente semelhantes entre si.
49. No que respeita ao nível de concentração, resultará da presente operação de concentração um *IHH*¹⁷ de [1000-2000], sendo o respetivo *delta*¹⁸ de [>250] pontos.
50. Da análise da estrutura da oferta do mercado nacional da comercialização de veículos pesados *heavy*, constata-se um cenário jusconcorrencial caracterizado por um índice

¹⁶ Apresentam-se as quotas de mercado calculadas em valor.

¹⁷ O índice Herfindahl-Hirschman ("*IHH*") é calculado adicionando os quadrados das quotas de mercado individuais de todos os participantes no mercado.

¹⁸ O *Delta* é a variação no *IHH* que constitui um valor aproximado da variação na concentração do mercado diretamente resultante da operação de concentração.

IHH, após a concentração, compreendido entre 1000 e 2000 pontos e um *delta* superior a 250 pontos.

51. Nestes termos, à luz da prática decisória da AdC e das Orientações da Comissão Europeia para a apreciação das concentrações horizontais (“Orientações da Comissão”)¹⁹, não é possível excluir, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação seja suscetível de gerar preocupações jusconcorrenciais, no mercado em apreço.
52. Em primeiro lugar, as quotas de mercado evidenciam que, no período em análise, 4 dos 5 concorrentes das empresas envolvidas na presente operação aumentaram a sua quota de mercado. Acresce que é necessário avaliar o tipo de pressão concorrencial exercida pelos restantes concorrentes, a proximidade concorrencial entre os veículos pesados comercializados pela Auto-Sueco e pela RTCP e a eventual existência de contrapoder da procura. Como tal, importa analisar um conjunto de fatores para verificar se os eventuais efeitos horizontais resultantes da operação de concentração são mitigados.

Da proximidade concorrencial

53. A AdC analisou (i) a eventual proximidade concorrencial entre os veículos pesados novos (*medium e heavy*) comercializados pela Auto Sueco, pela RTCP e outros concorrentes e (ii) o poder de mercado dos compradores²⁰.
54. No que se refere à *proximidade concorrencial*, a Notificante informou que o Grupo Volvo, no âmbito de um relatório **[CONFIDENCIAL – Identificação do relatório]**, realizou em Portugal, entre **[Confidencial – Período]** de 2014, **[Confidencial – Estudos Internos]**.
55. Das respostas obtidas relativamente aos *itens* **[CONFIDENCIAL – Estudos Internos]**, os veículos Volvo **[Confidencial – Estudos Internos]**.
56. Nos termos do §28 das referidas Orientações da Comissão “(...) *quanto mais elevado for o grau de substituíbilidade entre os produtos das empresas na concentração, maiores probabilidades existem de que essas empresas aumentem os preços de forma significativa. Por exemplo, uma concentração entre dois fabricantes que oferecem produtos considerados por um número significativo de clientes como as suas primeiras e segunda escolhas poderá provocar um aumento de preços significativo*”.
57. No caso presente resulta que os veículos pesados Volvo e Renault não são perspetivados pelos clientes como as escolhas mais próximas, posicionam-se, antes, como **[CONFIDENCIAL – Identificação da posição]** e **[CONFIDENCIAL – Identificação da posição]**, respetivamente.

¹⁹ 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 JO, de 5.02.2004).

²⁰ Para este efeito solicitou-se à Notificante que fosse indicado o posicionamento em termos de proximidade concorrencial, notoriedade das marcas, preços, qualidade efetiva e/ou percecionada, inovação ou outras variáveis que sejam consideradas relevantes no processo de escolha dos clientes finais.

Do contrapoder da procura

58. A pressão concorrencial sobre um fornecedor não é apenas exercida pelos concorrentes, podendo 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 adotando um comportamento independente dos seus clientes, caso estes últimos possuam poder de compensação, resultante, nomeadamente, da sua dimensão, da sua importância comercial para o vendedor e da sua capacidade de mudar para fornecedores alternativos.
59. Sobre esta matéria a Notificante refere que os clientes exercem um contrapoder negocial efetivo (i) fazendo baixar os preços iniciais do fornecedor através da obtenção de descontos comerciais que podem atingir, em função da **[Confidencial - Segredo de Negócio]**, valores superiores a **[Confidencial - Segredo de Negócio]**%, ou (ii) alargando, de forma significativa, os prazos de **[Confidencial - Segredo de Negócio]**²¹.
60. Tais benefícios derivam do facto de com frequência estes clientes, essencialmente empresas de **[Confidencial-Identificação de tipo de clientes]** dimensão (**[Confidencial - Identificação de tipo de clientes]**), adquirirem, de uma só vez, um número considerável de veículos novos, o que tende a reforçar significativamente o seu poder negocial.
61. Assim, em resultado da análise desenvolvida, considerando mormente a existência de contrapoder negocial da procura e o facto de as empresas em causa não se apresentarem como concorrentes próximos, conclui-se que a operação em apreço não se afigura suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva no mercado nacional da comercialização de veículos pesados novos *heavy*.

5.1.2. Veículos pesados novos *medium*

62. De acordo com dados da Notificante²², a dimensão do mercado da comercialização de veículos pesados novos *medium* ascendeu, em 2014, a €[5-10] milhões de euros em resultado da venda de [100-200] unidades.
63. Os principais *players* que comercializam em Portugal veículos pesados novos *medium* são os mesmos operadores que se encontram presentes no mercado dos *heavy*, sendo que neste mercado se verifica que as posições dos principais operadores são distintas das verificadas naquele mercado.
64. Na tabela seguinte apresenta-se a estrutura da oferta²³ do mercado nacional da comercialização de veículos pesados novos *medium*, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante, para os anos 2012, 2013 e 2014.

Tabela 4 – Estrutura da Oferta de veículos pesados novos *medium*

Concorrentes	Quota de mercado 2012 (%)	Quota de mercado 2013 (%)	Quota de mercado 2014 (%)
Auto-Sueco	[5-10]	[10-20]	[10-20]

²¹ **[CONFIDENCIAL – Exemplos de descontos e outros benefícios concedidos]**.

²² A Notificante disponibilizou os dados ACAP que tiveram por base o número de unidades matriculadas em Portugal e um preço médio unitário de cerca de € 60 mil euros.

²³ As quotas de mercado estão calculadas em valor.

RTCP	[5-10]	[10-20]	[0-5]
Quota conjunta	[10-20]	[20-30]	[10-20]
Mercedes	[0-5]	[20-30]	[10-20]
MAN	[20-30]	[30-40]	[10-20]
SCANIA	[0-5]	-	-
IVECO	[50-60]	[10-20]	[40-50]
DAF			[5-10]
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Notificante.

65. A presente operação de concentração traduz-se na aquisição pelo operador posicionado em **[CONFIDENCIAL – Identificação da posição]** lugar, do concorrente com a quota de mercado mais reduzida. Da operação de concentração resulta para a Auto Sueco uma quota de mercado agregada de [10-20]%, continuando a existir concorrentes com quotas de mercado superiores, como é o caso da empresa líder, a IVECO, com uma quota de mercado de [40-50] %, seguindo-se a Mercedes com [10-20]% e a MAN, com [10-20]%.
66. Por outro lado, conforme se pode observar na Tabela 4 *supra*, a evolução das quotas de mercado, no período em referência, apresenta uma razoável volatilidade, reveladora de alguma contestabilidade do mercado.
67. No que respeita ao nível de concentração, resultará da presente operação de concentração um *IHH* de [>2000], sendo o respetivo *delta* de [<150] pontos.
68. Assim, de acordo com as Orientações da Comissão²⁴ e com a prática da AdC, é pouco provável que se identifiquem preocupações de concorrência de tipo horizontal numa concentração com um *delta* inferior a 150 pontos, mesmo em mercados muito concentrados e, portanto, mais gravosa em termos jusconcorrenciais, pelo que, em face do *delta* apurado *supra*, conclui-se pela ausência de problemas jusconcorrenciais.
69. Desta forma, e não obstante a natureza horizontal da presente concentração, não resulta da mesma um impacto significativo na atual estrutura concorrencial do mercado considerado.

5.1.3. Veículos pesados usados *heavy*

70. De acordo com dados da Notificante²⁵ a dimensão do mercado da comercialização de veículos pesados usados *heavy* ascendeu, em 2014, a €[100-200] milhões de euros, em resultado da venda de [7000-8000] unidades.
71. Os principais *players* que comercializam em Portugal veículos pesados usados *heavy* são as mesmas entidades que comercializam os veículos pesados novos, resultando os

²⁴ Vejam-se as Orientações da Comissão *supra* mencionadas.

²⁵ A Notificante disponibilizou os dados da ACAP que tiveram por base o número de unidades com alteração de registo de propriedade matriculadas e um preço médio unitário de € 18 mil, valor que a Notificante estima corresponder a menos 10% do preço médio unitário praticado pela Auto Sueco.

veículos usados, principalmente, da retoma na sequência da venda de um veículo pesado novo.

72. Por esta razão, os principais operadores presentes neste mercado são, essencialmente, os mesmos que atuam no mercado da comercialização de veículos pesados novos *heavy*, i.e. a Auto Sueco, a RTCP, a MERCEDES, a MAN, a SCANIA, a IVECO e a DAF.
73. Na tabela seguinte apresenta-se a estrutura da oferta²⁶ do mercado nacional da comercialização de veículos pesados usados *heavy*, a partir das estimativas disponibilizadas pela Notificante para os anos 2012, 2013 e 2014.

Tabela 5 – Estrutura da Oferta de veículos pesados usados *heavy*

Concorrentes	Quota de mercado 2012 (%)	Quota de mercado 2013 (%)	Quota de mercado 2014 (%)
Auto-Sueco	[0-5]	[0-5]	[0-5]
RTCP	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Quota conjunta	[10-20]	[20-30]	[10-20]
Mercedes	[10-20]	[10-20]	[10-20]
MAN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCANIA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
IVECO	[5-10]	[10-20]	[10-20]
DAF	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Outros	[20-30]	[10-20]	[10-20]
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Notificante.

74. Em 2014, a DAF e a Mercedes foram os principais *players* com quotas de mercado individuais de [10-20] %. Na sequência da operação de concentração, a Auto Sueco passará a deter a primeira posição de mercado com uma quota de [10-20]%, continuando os outros concorrentes - MERCEDES, a DAF, a SCANIA, a IVECO e a MAN -, com quotas de mercado que, apesar de inferiores, são próximas umas das outras.
75. Verifica-se, igualmente, que a evolução das quotas de mercado, no período em referência, apresenta uma razoável volatilidade, reveladora de alguma contestabilidade do mercado.
76. Trata-se de um mercado com um grau de concentração, medido pelo IHH, de [1000-2000] pontos, sendo o respetivo *delta* de [<250] pontos.
77. Assim, de acordo com as Orientações da Comissão²⁷ e com a prática decisória da AdC, é pouco provável que se identifiquem preocupações de concorrência de tipo horizontal

²⁶ As quotas de mercado estão calculadas em valor.

²⁷ Vejam-se as Orientações da Comissão *supra* mencionadas.

numa concentração com um *delta* inferior a 250 pontos, em mercados moderadamente²⁸ concentrados pelo que, em face dos *deltas* apurados *supra*, conclui-se pela ausência de problemas jusconcorrenciais.

78. Desta forma, e não obstante a natureza horizontal da presente concentração, não resulta da mesma um impacto significativo na atual estrutura do mercado em análise.

5.1.4. Veículos pesados usados *medium*

79. De acordo com dados da Notificante²⁹, a dimensão do mercado da comercialização de veículos pesados usados *medium* ascendeu, em 2014, a €[40-50] milhões, em resultado da venda de [3000-4000] unidades.
80. Os principais *players* que comercializam em Portugal veículos usados *medium* são - com exceção da Auto Sueco que não está presente neste mercado -, as mesmas entidades que comercializam os veículos pesados novos, resultando aqueles da retoma na sequência na venda de veículos pesados novos.
81. Verifica-se, todavia, que o mercado apresenta uma estrutura da oferta pouco concentrada já que os principais operadores como a Mercedes, MAN, SCANIA, a IVECO e a RTCP apenas detêm, em conjunto, uma quota de [5-10]%, encontrando-se o remanescente do mercado disperso por uma multiplicidade de operadores.
82. No que se refere ao mercado relevante em análise, a presente operação traduz-se, assim, numa mera transferência da quota de mercado detida pela RTCP, que em 2014 era de [0-5]%, na medida em que a Auto Sueco não opera neste mercado.
83. Assim, em face do exposto, considera-se que a operação em apreço não se afigura suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva no mercado relevante dos veículos pesados usados *medium*.

5.1.5. Reparação e manutenção de veículos pesados

84. Tal como já referido *supra*, o mercado da reparação e manutenção de veículos pesados integra para além do conjunto de *players* que importa e comercializa os veículos pesados novos e que também presta serviços pós-venda, também todas as oficinas multimarca que prestam serviços de manutenção e reparação de veículos pesados.
85. Em 2014 a dimensão do mercado da reparação e manutenção de veículos pesados ascendeu em Portugal a €[60-70] milhões, apresentando a respetiva oferta a estrutura que se ilustra na Tabela *infra*:

Tabela 6 – Estrutura da Oferta da Reparação e Manutenção de veículos pesados

Concorrentes	Quota de mercado 2012 (%)	Quota de mercado 2013 (%)	Quota de mercado 2014 (%)

²⁸ Graus de concentração medidos pelo IHH abaixo de 1000 pontos traduzem um mercado pouco concentrado, se o IHH se situar entre 1000 e 2000 pontos o mercado é considerado moderadamente concentrado e acima de 2000 pontos entende-se tratar-se de mercado muito concentrado.

²⁹ A Notificante disponibilizou os dados da ACAP e tiveram por base o número de unidades com alteração de registo de propriedade matriculadas e um preço médio unitário de € 14 mil.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 14

Auto-Sueco	10-20]	[10-20]	[5-10]
RTCP	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Quota conjunta	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Mercedes	[5-10]	[5-10]	[5-10]
MAN	[5-10]	[5-10]	[5-10]
SCANIA	[5-10]	[5-10]	[5-10]
IVECO	[0-5]	[0-5]	[0-5]
DAF	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Outros	[50-60]	[50-60]	[50-60]
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Notificante.

86. Neste mercado, em que cerca de [50-60]% corresponde a reparações realizadas por oficinas multimarca, a Notificante registará um acréscimo de [0-5]% na sua quota de mercado, passando a deter uma quota de [10-20]%.
87. Trata-se de um mercado pouco concentrado com um grau de concentração medido pelo *IHH* de [<1000], pontos, sendo o respetivo *delta* de [<250].
88. Assim, de acordo com as Orientações da Comissão³⁰ e com a prática decisória da AdC, é pouco provável que se identifiquem preocupações de concorrência de tipo horizontal em mercados pouco concentrados *i.e* com *IHH* inferior a 1000 pontos e com um *delta* inferior a 250 pontos.
89. Desta forma, e não obstante a natureza horizontal da presente concentração, não resulta da mesma um impacto significativo na atual estrutura do mercado considerado.

5.1.6. Peças e acessórios para veículos pesados

90. Em 2014 o mercado da comercialização de peças e acessórios para veículos pesados ascendeu em Portugal a [100-200] milhões de euros. Este mercado integra para além dos operadores que comercializam veículos pesados e que se dedicam à comercialização de peças das respetivas marcas próprias, também os operadores que apenas comercializam peças e acessórios multimarca.
91. É o caso em concreto dos principais operadores, a Auto Sueco, a RTCP, a Mercedes Parts, a MAN Parts, a Scania Parts e a DAFParts, que através das suas empresas de peças e acessórios comercializam peças de marca própria, sendo as peças multimarcas fornecidos pela Europarts e outros distribuidores.

³⁰ Vejam-se as Orientações da Comissão *supra* mencionadas.

92. Da presente operação de concentração resulta que a Auto Sueco (e respetivas subsidiárias)³¹, que já detinham uma quota de mercado de [20-30]% em 2014, verá a sua quota de mercado acrescida em [0-5]%, passando a deter [30-40]%.
93. A tabela *infra* ilustra a estrutura da oferta do mercado da comercialização de peças e acessórios em 2014, evidenciando que a Auto Sueco, que já era líder de mercado, reforça a sua quota, posicionando-se os restantes operadores com quotas de mercado significativamente mais reduzidas e próximas entre si.

Tabela 7 – Estrutura da Oferta de Peças e Acessórios para veículos pesados

Concorrentes	Quota de mercado 2012 (%)	Quota de mercado 2013 (%)	Quota de mercado 2014 (%)
Auto-Sueco	[30-40]	[30-40]	[20-30]
RTCP	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Quota conjunta	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Mercedes Parts	[5-10]	[5-10]	[5-10]
MAN Parts	[5-10]	[5-10]	[5-10]
SCANIA Parts	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Europarts	[5-10]	[5-10]	[5-10]
DAF Parts	[10-20]	[10-20]	[5-10]
Outros	[20-30]	[20-30]	[30-40]
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Notificante.

94. Trata-se de um mercado moderadamente concentrado, que apresenta um grau de concentração medido pelo *IHH* de [1000-2000] pontos, sendo o respetivo *delta* de [<250] pontos em 2014.
95. Ora, de acordo com as Orientações da Comissão³² e a prática decisória da AdC, é pouco provável que se identifiquem preocupações de concorrência de tipo horizontal numa concentração com um *delta* inferior a 250 pontos, em mercados moderadamente³³ concentrados.
96. Assim, em face do exposto e considerando mormente a reduzida dimensão da quota de mercado da RTCP, e a multiplicidade de operadores identificados, conclui-se que a presente operação de concentração não é suscetível de criar entraves significativos à

³¹ A CIVIPARTS é uma empresa do universo Auto-Sueco que comercializa peças e acessórios para veículos pesados.

³² Vejam-se as Orientações da Comissão *supra* mencionadas.

³³ Graus de concentração medidos pelo *IHH* abaixo de 1000 pontos traduzem um mercado pouco concentrado, se o *IHH* se situar entre 1000 e 2000 pontos o mercado é considerado moderadamente concentrado e acima de 2000 pontos entende-se tratar-se de mercado muito concentrado.

concorrência efetiva no mercado relevante da comercialização de peças e acessórios para veículos pesados.

5.2. Efeitos Verticais

97. Atendendo a que após a operação de concentração a Auto Sueco reforça a sua posição nos mercados da comercialização de peças e acessórios e da reparação e manutenção, ainda que de forma pouco significativa, e que estes mercados estão verticalmente relacionados, *i.e.*, o primeiro a montante constitui um *input* para o segundo, importa avaliar os eventuais efeitos verticais resultantes desta operação de concentração.
98. Neste seguimento, cumpre referir que as concentrações não horizontais podem constituir uma ameaça para a concorrência efetiva se a entidade resultante da concentração detiver um poder de mercado significativo em, pelo menos, um dos mercados, sendo que as referidas Orientações da Comissão consideram pouco provável que estas operações suscitem preocupações em termos de concorrência se a quota de mercado da nova entidade após a concentração em cada mercado a montante e a jusante for inferior a 30% e o respetivo *IHH* for inferior a 2000.
99. No presente caso verifica-se que, não obstante no mercado da reparação e manutenção, quer a quota de mercado quer o *IHH* resultantes se situarem bastante abaixo daqueles limites, no mercado da comercialização de peças e acessórios, a Auto Sueco passará a deter uma quota ligeiramente superior a **[30-40]**%.
100. Da análise da estrutura da oferta da comercialização de peças e acessórios verifica-se que existe uma panóplia de *players* alternativos às empresas participantes na operação que comercializam peças multimarca, inclusivamente de produtores independentes, e que globalmente representam mais de 60% do mercado.
101. A existência deste conjunto de alternativas apresentar-se-ia capaz de inviabilizar uma eventual estratégia da Auto-Sueco para restringir o acesso dos seus concorrentes no mercado da reparação e manutenção de veículos pesados, às peças e acessórios por si comercializados.
102. Acresce que, a existir tal capacidade e/ou incentivo da Auto-Sueco para proceder ao encerramento do mercado ao *input* em causa, dada a reduzida dimensão detida pela RTCP no mercado da comercialização de peças e acessórios para veículos pesados, a mesma não resulta significativamente alterada em resultado da presente operação de concentração.
103. Do *supra* exposto, conclui-se que da presente operação de concentração não resultam efeitos verticais significativos nos mercados da comercialização de peças e acessórios e da reparação e manutenção de veículos pesados.

6. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

104. Nos termos do n.º 3 do artigo 54.º da Lei da Concorrência, foi dispensada a audiência prévia dos autores da notificação, dada a ausência de contrainteressados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

7. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

105. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea d) do n.º 1 do artigo 19.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 125/2014, de 18 de agosto, delibera adotar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei da Concorrência, uma vez que a mesma não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva nos mercados relevantes identificados.

Lisboa, 29 de janeiro de 2015

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

X

António Ferreira Gomes
Presidente

X

Nuno Rocha de Carvalho
Vogal

X

Maria João Melícias
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. Veículos pesados novos	4
4.2. Veículos pesados usados	6
4.3. Reparação e manutenção de veículos pesados	7
4.4. Comercialização de peças e acessórios para veículos pesados	8
5. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL.....	8
5.1.1. Veículos pesados novos <i>heavy</i>	8
5.1.2. Veículos pesados novos <i>medium</i>	11
5.1.3. Veículos pesados usados <i>heavy</i>	12
5.1.4. Veículos pesados usados <i>medium</i>	14
5.1.5. Reparação e manutenção de veículos pesados	14
5.1.6. Peças e acessórios para veículos pesados	15
6. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	17
7. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO	18

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Nors, para os anos de 2011 a 2013.....	2
Tabela 2 – Volume de negócios dos Ativos RTCP, para os anos de 2011 a 2013	3
Tabela 3 – Estrutura da Oferta de veículos pesados novos <i>heavy</i>	9
Tabela 4 – Estrutura da Oferta de veículos pesados novos <i>medium</i>	11
Tabela 5 – Estrutura da Oferta de veículos pesados usados <i>heavy</i>	13
Tabela 6 – Estrutura da Oferta da Reparação e Manutenção de veículos pesados	14
Tabela 7 – Estrutura da Oferta de Peças e Acessórios para veículos pesados	16