

*Versão Não Confidencial*

**Ccent. 30/2005**

**UNIBETÃO / SICÓBETÃO**

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

**(alínea a) do n.º 1 do artigo 37.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho)**

**24/03/2006**

*Versão Não Confidencial*

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO  
ACOMPANHADA DA IMPOSIÇÃO DE CONDIÇÕES E OBRIGAÇÕES  
DO CONSELHO DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA**

**Processo AC – I – 30/2005 – UNIBETÃO / SICÓBETÃO**

**I – INTRODUÇÃO**

1. Em 22 de Abril de 2005, foi notificada à Autoridade da Concorrência (doravante “AdC”), 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, na qual a empresa *Unibetão – Indústrias de Betão Preparado* (doravante “*Unibetão*”), pretende adquirir o controlo exclusivo sobre a empresa *Sicóbetão – Fabricação de Betão Pronto, S.A.* (doravante “*Sicóbetão*”).
2. A notificação apresentada só veio a produzir efeitos em 13 de Julho de 2005, por força da aplicação do n.º 2 do artigo 32.º da Lei da Concorrência.
3. A operação notificada configura uma concentração de empresas na acepção da alínea b) do n.º 1 do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher as condições enunciadas nas alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 9.º, do mesmo diploma.
4. Em 26 de Setembro de 2005 a AdC concluiu a primeira fase do procedimento com uma decisão de passagem a investigação aprofundada, por entender que da realização da presente operação de concentração poderia resultar, à luz dos elementos recolhidos, o reforço e a criação de posições dominantes susceptíveis de criar entraves significativos à

*Versão Não Confidencial*

concorrência efectiva nos mercados relevantes ali identificados, nos termos e para os efeitos da alínea c) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei da Concorrência.

5. A segunda fase de investigação visou o cabal esclarecimento das dúvidas elencadas na primeira fase e que poderão sistematizar-se em torno de duas problemáticas, respectivamente no plano horizontal e no plano vertical, as quais resultaram obviadas, com a oferta, pelas notificantes, de um compromisso comportamental.
6. Por comunicação de 03 de Fevereiro de 2006, já em fase de investigação aprofundada do procedimento em causa, a notificante veio então propor à AdC um compromisso comportamental no processo em referência, o qual veio a ser aclarado, em posterior comunicação de 13 de Março de 2006, visando obviar aos problemas concorrenciais identificados pela AdC na decisão de passagem a investigação aprofundada acima referenciada, de forma a permitir à AdC adoptar uma decisão de não oposição, acompanhada da imposição de condições e obrigações, nos termos do n.º 2 do artigo 37.º e da remissão aí feita para os n.ºs 2 e 3 do artigo 35.º da Lei da Concorrência, remetendo-se, desde já, para a análise efectuada neste sentido, no ponto 106.

## II – AS PARTES

### 2.1 Empresa(s) Adquirente(s)

7. A *Unibetão* é uma empresa detida maioritariamente pela *Secil – Companhia Geral de Cal e Cimento, S.A.* (doravante “*Grupo Secil*”) que, por sua vez, se encontra integrada na empresa *Semapa – Sociedade de Investimento e Gestão, SGPS, S.A.* (doravante “*Grupo Semapa*”).

*Versão Não Confidencial*

8. A *Semapa* é uma *holding* cotada na Bolsa de Valores de Lisboa, a qual exerce a sua actividade através do controlo de empresas que se encontram presentes em três áreas de negócio, designadamente (i) no cimento e seus derivados através do *Grupo Secil*, (ii) nas energias renováveis através do *Grupo Enersis II*, e (iii) no papel e pasta de papel através do *Grupo Portucel Soporcel*.

Todavia, em Dezembro de 2005, a *Semapa* alienou a totalidade das acções que detinha na *Enersis*, à empresa australiana *Babcock & Brown*, deixando a partir daquela data de ser controlada pela *Semapa*.

9. O *Grupo Secil* desenvolve a sua actividade em áreas relacionadas com a produção e distribuição de cimento, inertes e betão pronto.
10. A *Unibetão* encontra-se activa na industrialização e comercialização, directa ou indirecta, de betão preparado.
11. Os volumes de negócios do *Grupo Semapa* e, em particular da *Unibetão*, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, foram os seguintes:

**Tabela 1: Volumes de negócios da *Unibetão*, nos anos de 2002 a 2004 (em Euros)**

	2002	2003	2004
<b>Portugal</b>	[<150 000 000]	[<150 000 000]	[<150 000 000]

**Fonte:** Notificante.

**Tabela 2: Volumes de negócios do *Grupo Semapa*, nos anos de 2002 a 2004 (em Euros)**

**Nota:** As informações confidenciais serão assinaladas por [...] ou por [Confidencial] ao longo do texto da versão não confidencial da presente Decisão.

*Versão Não Confidencial*

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Portugal</b>	[>150 000 000]	[>150 000 000]	n.d.
<b>EEE</b>	[>150 000 000]	[>150 000 000]	n.d.
<b>Mundial</b>	[>150 000 000]	[>150 000 000]	[>150 000 000]

**Fonte:** Notificante.

## 2.2 Empresa Adquirida

12. A *Sicóbetão* é uma empresa detida por pessoas singulares e pela empresa *Joponte – Construções, S.A.*
13. No âmbito da sua actividade, a *Sicóbetão* fabrica e vende betão pronto.
14. Os volumes de negócios da *Sicóbetão*, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, foram os seguintes:

**Tabela 3: Volumes de negócios da *Sicóbetão*, nos anos de 2002 a 2004 (em Euros)**

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Portugal</b>	[<150 000 000]	[<150 000 000]	[<150 000 000]

**Fonte:** Notificante.

## III – NATUREZA DA OPERAÇÃO

*Versão Não Confidencial*

15. Conforme referido no ponto 1 *supra*, a presente operação de concentração consiste na aquisição, pela *Unibetão*, da totalidade das participações representativas do capital social da *Sicóbetão*, mediante a aquisição de acções ao portador<sup>1</sup>.
16. Nestes termos, a presente transacção consubstancia uma operação de concentração de empresas, por meio da qual a *Unibetão* passará a deter o controlo exclusivo da *Sicóbetão*.
17. A operação notificada configura, por isso, 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.
18. A operação projectada preenche os requisitos de notificação prévia nos termos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 9.º, da Lei da Concorrência, referente às condições relativas à “quota de mercado” (*cf.* ponto 49) e “ao limiar dos 150 milhões de euros do volume de negócios” (*cf.* pontos 11 e 14), respectivamente.
19. Atentas as actividades da *Unibetão* e da *Sicóbetão*, ambas presentes no sector da produção e comercialização de betão pronto, conclui-se existir sobreposição horizontal entre as mesmas, pelo que se considera que a operação em apreço tem natureza horizontal. Adicionalmente, uma vez que a *Unibetão* é uma empresa integrada no *Grupo Secil*, o que desenvolve, tal como acima referido, actividades no sector da produção e comercialização de cimento e inertes, uma actividade a montante da actividade desenvolvida pela *Unibetão*, conclui-se que a operação em apreço tem igualmente efeitos verticais.

---

<sup>1</sup> Mediante celebração de Contrato Promessa de Compra e Venda de Acções ao Portador, celebrado entre as

## **IV – MERCADOS RELEVANTES**

### **4.1 Mercado do Produto Relevante**

20. A notificante considera que, atentas as actividades prosseguidas pela *Unibetão* e pela *Sicóbetão*, o mercado relevante do produto, para efeitos de análise da presente operação de concentração, deve corresponder ao mercado do betão pronto e prestação do serviço de bombagem de betão.
21. Refira-se, desde logo, que o betão pronto é um produto essencial, utilizado na indústria da construção civil e obras públicas.
22. O betão pronto é produzido através da mistura de cimento, agregados (areia e brita), água e adjuvantes, sendo a mistura realizada em instalações específicas (centrais de produção de betão) e subsequentemente transportado para o estaleiro da obra em veículos especiais (camiões-betoneira)<sup>2</sup>, sendo entregue numa forma semi-húmida e utilizado como base para construções moldadas no local.
23. Este produto é rapidamente deteriorável, devendo como tal, ser aplicado com uma certa urgência de forma a manter o respectivo nível de qualidade. Aliás, determinados clientes exigem às fornecedoras de betão pronto, por questões de qualidade do produto e de programação dos trabalhos, a instalação de centrais de betão móvel junto das próprias obras (tal acontece no caso das obras de maior dimensão).

---

Partes, em 11 de Julho de 2005.

<sup>2</sup> Em determinados casos, o betão pronto é produzido no próprio estaleiro da obra, em centrais móveis temporariamente sediadas na obra.

*Versão Não Confidencial*

24. É possível identificar outros tipos de betão, para além do betão pronto, nomeadamente o betão seco e o betão misturado na própria obra (sem o recurso a uma central de betão).
25. O betão misturado na própria obra resulta da mistura, por parte do empreiteiro, do cimento em sacos, dos agregados e da água. Trata-se, no entanto, de uma operação muito trabalhosa e de que resulta betão de qualidade irregular. Como tal, este tipo de betão só é utilizado em projectos em que a rapidez e a qualidade constituem factores secundários e em que os volumes necessários são relativamente reduzidos.
26. O betão seco é um produto que vem preparado com proporções específicas de cimento e agregados, necessitando apenas de adição de água. Como tal, este produto permite a obtenção de uma qualidade regular. Acresce que este produto proporciona ao empreiteiro um maior grau de flexibilidade, uma vez que pode ser preparado em qualquer momento e nas quantidades necessárias exactas.
27. Ora, tendo em conta que o betão misturado na obra tem um tipo de qualidade inferior ao do betão pronto, e que o betão seco é cerca de 50% mais caro do que o betão pronto<sup>3</sup>, a Comissão Europeia<sup>4</sup> e a AdC<sup>5</sup> têm considerado o betão pronto como um produto distinto dos outros dois tipos de betão – ainda que os três tipos de betão *supra* referidos tenham o mesmo tipo de utilização efectiva (construções moldadas no local da obra).
28. Refira-se ainda que, relativamente a certas utilizações, o betão é igualmente vendido sob a forma de produtos pré-fabricados (incluem nomeadamente pilares, vigas, barreiras rodoviárias, depósitos, blocos e elementos para a construção de edifícios). Ora, dada a

---

<sup>3</sup> O betão seco é utilizado em obras que exigem uma qualidade elevada, não possível através da utilização de betão misturado na obra, e que exigem pequenas quantidades de betão não justificativas do recurso a um camião-betoneira.

<sup>4</sup> Decisão da Comissão Europeia no Processo IV/M. 1157 – *Skanska / Scancem* de 11 de Novembro de 1998.

<sup>5</sup> Decisão da AdC no Processo Ccent. 14/2003 – *Secil Betões e Inertes / Camilo & Lopez* de Junho de 2003.

*Versão Não Confidencial*

utilização distinta do betão aplicado na forma semi-húmida e na forma de produtos pré-fabricados, não considera a AdC que estes produtos devam ser incluídos no mesmo mercado do produto. Este foi igualmente o entendimento da Comissão<sup>6</sup>.

29. A AdC considera, atento o que foi referido nos pontos anteriores, que o mercado do produto relevante no âmbito da presente operação de concentração, é o *mercado do betão pronto*.

#### **4.2 Mercado Geográfico Relevante**

30. A notificante sustenta que os mercados geográficos, para efeitos da presente operação de concentração, correspondem à área definida por um raio de acção de cerca de 30 km delimitada em torno de cada uma das três centrais de produção de betão pronto da adquirida, podendo esta distância variar em função da qualidade das vias de comunicação e da intensidade de tráfego.
31. As referidas centrais de produção de betão pronto da *Sicóbetão* localizam-se em Coimbra (Cernache), Pombal e Figueira da Foz.
32. Ora, conforme referido *supra*, o betão pronto deve ser aplicado com uma certa urgência de forma a manter o respectivo nível de qualidade, pelo que uma qualquer central de produção tem uma área de influência relativamente limitada. Acresce que esta actividade é caracterizada por custos de transporte elevados, pelo que os mesmos serão um parâmetro determinante na delimitação do mercado geográfico.

---

<sup>6</sup> Vide nota-de-rodapé 4.

*Versão Não Confidencial*

33. Assim, dado ter sustentado ser económica / qualitativamente inviável fornecer betão pronto a clientes localizados a uma distância superior a cerca de 30 km, considera a notificante haver três mercados geográficos distintos, definidos em torno das centrais de produção da *Sicóbetão*: (i) o mercado de Coimbra (Cernache), incluindo as respectivas áreas envolventes, (ii) o mercado da Figueira da Foz, incluindo as respectivas áreas envolventes, e (iii) o mercado de Pombal, incluindo as respectivas áreas envolventes.
34. Refira-se a este propósito a linha de argumentação defendida pela Comissão Europeia. Segundo esta instituição, a área de influência de uma central de produção de betão pronto é limitada por um raio dentro do qual o transporte pode ser efectuado em menos de cerca de uma hora<sup>7</sup>.
35. Assim, atentos os argumentos *supra* expostos, e para efeitos da análise da presente operação de concentração, a AdC adopta a delimitação dos mercados geográficos relevantes propostos pela notificante: (i) o *mercado de Coimbra*, (ii) o *mercado da Figueira da Foz*, e (iii) o *mercado de Pombal*.

#### **4.3 Conclusão da definição dos Mercados Relevantes**

36. Em face de todo o exposto, considera a AdC que, para efeitos de avaliação jusconcorrencial da presente operação de concentração são os seguintes os mercados relevantes a considerar: i) *mercado do betão pronto de Coimbra*; ii) *o mercado do betão pronto da Figueira da Foz* e iii) *o mercado do betão pronto de Pombal*.

---

<sup>7</sup> Vide nota-de-rodapé 4.

## V – AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

### 5.1 Da caracterização do sector do betão pronto

37. O sector do betão pronto registou em 2004, segundo dados fornecidos pela *APEB- Associação Portuguesa das Empresas de Betão Pronto*, uma produção, a nível nacional, que se eleva a 9,3 milhões de metros cúbicos o que representou, face ao ano anterior, um crescimento de 4,9%.
38. As principais empresas que nele operam são empresas de grande dimensão encontrando-se as mesmas verticalmente integradas: enquanto os *Grupos Cimpor* e *Secil* se encontram integrados a montante na fileira do cimento, o *Grupo Lenobetão* estão integrados a jusante na indústria da construção civil e obras públicas. Para além das empresas *supra* referidas, temos ainda presente uma outra empresa de grande dimensão a desenvolver actividade no sector do betão pronto, no território nacional, o *Grupo Betecna*.
39. Os quatro *Grupos* atrás referidos representam cerca de [70-90]% do mercado nacional do betão pronto, sendo os remanescentes [10-20]% distribuídos de forma pulverizada pelas restantes setenta empresas a nível nacional.
40. A distribuição percentual das vendas de betão pronto destas empresas, a nível nacional, encontra-se ilustrada na Tabela *infra*, sendo que a posição do *Grupo Secil* tem vindo a ser reforçada nos últimos três anos através da aquisição de um conjunto de empresas produtoras de betão pronto.

**Tabela 4: Produção de betão pronto, a nível nacional, em 2004**

Empresa	Quota a nível nacional
<i>Grupo Cimpor</i>	[30-40]%
<i>Grupo Secil</i>	[20-30]%
<i>Grupo Betecna</i>	[10-20]%
<i>Grupo Lenobetão</i>	[10-20]%
<i>Outros</i>	[10-20]%

**Fonte:** Notificante.

41. Da Tabela anterior constata-se que os *Grupos Cimpor e Secil*, detêm conjuntamente no mercado do betão pronto uma quota de mercado de cerca de [50-70]%. Por sua vez estes *Grupos* representam cerca de [80-90]% do mercado nacional de cimento, tendo mantido uma evolução constante nos últimos anos, cabendo os remanescentes [10-20]% a três empresas importadoras independentes: a *CNE – Cimentos Nacionais e Estrangeiros, S.A.* (“CNE”), a *CECIME* e a *CALIBRA*.
42. A distribuição percentual das vendas de cimento, a nível nacional, encontra-se ilustrada na Tabela *infra*, sendo que também neste caso, a posição do *Grupo Secil* tem vindo a ser reforçada nos últimos três anos.

**Tabela 5: Quotas de Mercado, no Mercado Nacional de Cimento\***

Empresa	2002	2003	2004
<i>Grupo Cimpor</i>	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%
<i>Grupo Secil</i>	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
<i>CNE</i>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<i>Importações através de outros Operadores Marítimos</i>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

**Nota:** As informações confidenciais serão assinaladas por [...] ou por [Confidencial] ao longo do texto da versão não confidencial da presente Decisão.

*Versão Não Confidencial*

<i>Importações Terrestres de Espanha</i>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
--	---------	---------	---------

**Fonte:** Notificante.

\* Corresponde às vendas de cimento cinzento, em Portugal Continental.

43. É de referir ainda que, historicamente, a posição que os *Grupos Secil e Cimpor* detêm no mercado nacional do cimento tem-se mantido a níveis da ordem dos [80-95]%, facto que aliado às características deste mercado (*e.g.* homogeneidade do produto, maturidade do mercado, reduzido número de empresas, assim como a simetria entre as mesmas, e a transparência de preços, barreiras à entrada) favorece a prática de coordenação tácita por parte destes dois *Grupos*<sup>8</sup>.

## **5.2 Estrutura da Procura e da Oferta nos mercados relevantes**

44. A procura de betão pronto é determinada pela evolução da actividade no sector da construção civil e das obras públicas.

45. Ora, segundo a notificante, prevê-se um certo declínio na procura de betão pronto durante os próximos anos, em resultado da evolução previsível da actividade no sector da construção civil e das obras públicas, enquanto que nos últimos três anos se registou um significativo crescimento no consumo de betão pronto, em cada um dos mercados geográficos em análise, conforme Tabela *infra*.

---

<sup>8</sup> Estes *Grupos* já foram, no passado, condenadas pela Comissão num processo sobre Práticas Restritivas da Concorrência, pela coordenação de comportamentos a nível da divisão de mercado, ao nível Europeu (Decisão da Comissão Europeia 94/815/EC, de 30/11/1994, Casos IV/33.126 & 33.322).

**Tabela 6: Evolução da procura de betão pronto nos mercados relevantes de Coimbra, Figueira da Foz e Pombal, entre 2001 e 2004 (Un.m<sup>3</sup>).**

	2002	2003	2004	Variação média anual
Coimbra	[...]	[...]	[...]	[>0]%
Figueira da Foz	[...]	[...]	[...]	[>0]%
Pombal	[...]	[...]	[...]	[>0]%

**Fonte:** Cálculos da AdC com base nos vários pedidos de elementos realizados à notificante e a concorrentes.

46. Do ponto de vista da oferta, o sector do betão pronto é constituído por empresas com uma implantação a nível local / regional / nacional, bem como com diferentes tipos de integração vertical.
47. A *Sicóbetão*, empresa que se encontra activa apenas na produção de betão pronto, concorre com empresas integradas a montante (a *Cimpor Betão*, a *Betão Liz* e a *Unibetão*, entre outras, integram os dois grandes Grupos cimenteiros nacionais, o Grupo *Cimpor* e o Grupo *Secil*<sup>9</sup>), e com empresas integradas a jusante (a *J.F. Janeiro* e a *Lenobetão* são empresas que integram Grupos de construção civil e obras públicas).
48. Ao nível da implantação local / regional, a *Sicobetão* concorre, entre outras, com a *Unibetão*, a *Betão Liz*, a *Cimpor Betão* e a *Betecna*<sup>10</sup>, empresas que têm uma implantação nacional.

<sup>9</sup> A *Cimpor Betão* e a *Betão Liz* integram o Grupo *Cimpor*, enquanto a *Unibetão* integra o Grupo *Secil*.

<sup>10</sup> A *Betecna* é uma empresa produtora de betão pronto, não integrada em nenhum dos Grupos cimenteiros nacionais. Esta empresa encontra-se verticalmente integrada no mercado a jusante do betão pronto, no sector da construção civil e obras públicas.

*Versão Não Confidencial*

49. As Tabelas seguintes apresentam a estrutura de oferta nos vários mercados geográficos relevantes do betão pronto em análise.

**Tabela 7: Estrutura de oferta no mercado relevante de Coimbra<sup>11</sup>**

Empresa	2002	2003	2004
<i>Unibetão / Grupo Secil</i>	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
<i>Sicóbetão</i>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b><i>Unibetão + Sicóbetão</i></b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[30-40]%</b>
<i>Grupo Cimpor</i>	[50-60]%	[60-70]%	[50-60]%
<i>Betecna</i>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<i>J.F. Janeiro</i> <sup>12</sup>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

**Fonte:** Cálculos da AdC com base nos vários pedidos de elementos realizados à notificante e a concorrentes.

<sup>11</sup> A quota de mercado conjunta da *Unibetão* e da *Sicóbetão*, para o ano de 2004, estimada pela notificante aquando da apresentação da notificação era de [30-40]%. A quota de mercado foi recalculada pela AdC com base nos vários pedidos de elementos feitos à notificante e aos respectivos concorrentes, sendo a tabela apresentada resultado deste cálculo.

<sup>12</sup> As vendas de betão da *J.F. Janeiro* foram baseadas em estimativas apresentadas pela notificante.

**Tabela 8: Estrutura de oferta no mercado relevante da Figueira da Foz<sup>13,14</sup>**

Empresa	2002	2003	2004
<i>Sicóbetão</i>	[40-60]%	[40-60]%	[40-60]%
<i>Grupo Cimpor</i>	[40-60]%	[40-60]%	[40-60]%
Total	100%	100%	100%

**Fonte:** Cálculos da AdC com base nos vários pedidos de elementos realizados à notificante e a concorrentes.

**Tabela 9: Estrutura de oferta no mercado relevante de Pombal<sup>15</sup>**

Empresa	2002	2003	2004
<i>Lisconcreto- Unibetão / Grupo Secil</i>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<i>Sicóbetão</i>	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
<i>Lisconcreto- Unibetão + Sicóbetão</i>	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
<i>Grupo Cimpor</i>	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%

<sup>13</sup> A quota de mercado conjunta da *Unibetão* e da *Sicóbetão*, para o ano de 2004, estimada pela notificante aquando da apresentação da notificação era de [30-40]%. A quota de mercado foi recalculada pela AdC com base nos vários pedidos de elementos feitos à notificante e aos respectivos concorrentes, sendo a tabela apresentada resultado deste cálculo.

<sup>14</sup> A notificante informou que a *Lenobetão* faria parte da estrutura de oferta deste mercado, ainda que com uma quota representativa de cerca de [0-10]%. Todavia, refira-se desde logo que, a central de betão pronto desta empresa localiza-se a cerca de 55 Km da Figueira da Foz, o que contradiz o próprio critério de delimitação do mercado geográfico relevante adoptado pela notificante, i.e, de cerca de 30 Km. Ora, nesta medida, não é aceitável incluir a *Lenobetão* neste mercado, uma vez que tal área de influência seria extensível ao seu dobro, o que no mercado do betão pronto, pelas razões já anteriormente aduzidas, não é economicamente viável.

<sup>15</sup> A quota de mercado conjunta da *Unibetão* e da *Sicóbetão*, para o ano de 2004, estimada pela notificante aquando da apresentação da notificação era de [30-40]%. A quota de mercado foi recalculada pela AdC com base nos vários pedidos de elementos feitos à notificante e aos respectivos concorrentes, sendo a tabela apresentada resultado deste cálculo.

*Versão Não Confidencial*

<i>Betecna</i>	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%
<i>J.F. Janeiro</i> <sup>16</sup>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<i>Lenobetão</i> <sup>17</sup>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

**Fonte:** Cálculos da AdC com base nos vários pedidos de elementos realizados à notificante e a concorrentes.

### 5.3 Das preocupações de natureza horizontal nos mercados relevantes

50. Com base nas quotas de mercado apresentadas nas Tabelas 7, 8 e 9 *supra*, da presente operação de concentração resultariam os seguintes valores do *IHH*<sup>18</sup> e *Delta*<sup>19</sup>.

**Tabela 10: *IHH* e *Deltas* resultantes da presente operação**

Mercados Relevantes	<i>IHH</i> (após operação)	<i>Delta</i>
Coimbra	[>2000]	[>150]
Figueira da Foz	[>2000]	[<150]
Pombal	[>2000]	[>150]

**Fonte:** Cálculos da AdC.

51. Ora, a Comissão<sup>20</sup> considera que nos casos em que o nível de concentração do mercado, medido pelo *IHH* após a operação, é superior a 2000 e o respectivo *Delta* é superior a 150, existe a possibilidade de ocorrência de preocupações concorrenciais de natureza horizontal.

<sup>16</sup> Vide. nota de rodapé 12.

<sup>17</sup> As vendas de betão da *Lenobetão* foram baseadas em estimativas apresentadas pela notificante.

<sup>18</sup> *IHH* é o Índice de *Herfindahl-Hirschman*, calculado como a soma dos quadrados das quotas das empresas a operar no mercado relevante, assim traduzindo o grau de concentração nesse mercado, e variando entre 0 e 10000.

<sup>19</sup> Por *Delta* entende-se a diferença entre o valor do *IHH* pós-concentração e o valor do *IHH* pré-concentração.

*Versão Não Confidencial*

52. Em conformidade, a AdC considerou preliminarmente, na sua decisão de passagem a investigação aprofundada, a possibilidade da existência de preocupações concorrenciais de natureza horizontal, nos mercados geográficos do betão pronto de Coimbra e Pombal – os *IHHs* e os *Deltas* resultantes da presente operação são claramente superiores a 2000 e 150, respectivamente, naqueles mercados geográficos do betão pronto.<sup>21</sup>
53. Por outro lado, a AdC considerou, preliminarmente, existirem também preocupações de natureza horizontal no mercado geográfico da Figueira da Foz do betão pronto, na medida em que a empresa adquirida possui uma quota de mercado anterior à concentração igual a [40-60]% e, uma vez que a aquisição de uma quota igual a [40-60]% indicia, desde logo, a existência de uma posição dominante. Esta quota será transferida, em virtude da operação em causa, para o *Grupo Secil*.
54. De facto, ainda que o *Delta* seja igual a zero, uma operação de concentração em que participe uma empresa cuja quota de mercado se situe a um nível igual ou superior a 50% pode, segundo a Comissão<sup>22</sup>, dar origem a preocupações em termos de concorrência horizontal, a qual estabelece no seu parágrafo 17.º que “[S]egundo a jurisprudência constante, uma quota de mercado especialmente elevada – 50% ou mais

---

<sup>20</sup> Vide “Orientações para a apreciação de concentrações horizontais”, cit. *supra*.

<sup>21</sup> Para tal, a AdC inspirou-se na Comunicação da Comissão sobre as Orientações para a apreciação das concentrações horizontais (2004/C 31/03) (doravante “Comunicação da Comissão”) e apoiou-se no índice IHH resultante da concentração, o qual seria superior a 2000, com um Delta acima de 150. Com efeito, segundo as orientações da Comunicação da Comissão, um índice HHI constitui um elemento indiciário da existência de uma situação de dominação.

<sup>22</sup> Vide “Orientações para a apreciação de concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas”, de 5.02.2004 (2004/C 31/03).

*Versão Não Confidencial*

– *pode, em si mesmo, constituir um elemento de prova da existência de uma posição dominante*”.<sup>23</sup>

55. Por outro lado, não pode deixar a AdC de referir que, a posição, historicamente, detida pelos *Grupos Secil e Cimpor*, tanto no mercado nacional do cimento, como nos vários mercados locais do betão pronto, bem como as características próprias destes sectores e.g. homogeneidade do produto, maturidade do mercado, reduzido número de empresas, presença simultânea dos grupos Secil e Cimpor em vários mercados assim como a simetria entre empresas, a transparência de preços e as barreiras à entrada, é susceptível de potenciar uma eventual coordenação tácita entre aqueles *Grupos*.
56. No entanto, das diligências desenvolvidas em sede de investigação aprofundada pela AdC, bem como das informações e esclarecimentos prestadas pela notificante ao longo da instrução, nomeadamente na sua comunicação de 03 de Fevereiro de 2006, esta Autoridade considera que as conclusões daí resultantes são susceptíveis de mitigar os problemas jusconcorrenciais de natureza horizontal.

*Mercado relevante de Coimbra*

57. De facto, no que concerne o mercado de betão pronto de Coimbra, e ainda que este seja caracterizado por barreiras à entrada (*cf.* ponto 101 e seguintes) que reforçam eventuais preocupações concorrenciais de natureza horizontal que possam vir a ocorrer, não considera a AdC que a *Unibetão/Sicobetão* passe a deter, após a presente operação, um poder de mercado unilateral suficiente que lhe permita actuar de modo independente dos concorrentes.

---

<sup>23</sup> Este mesmo entendimento vem sendo defendido pelos Tribunais Comunitários, sendo disso exemplo o acórdão proferido pelo Tribunal de Primeira Instância (“TPI”) no Processo n.º T-102/96 – *Gencor/Comissão*, proferido em 25 de Março de 1999 (§205).

*Versão Não Confidencial*

58. Com efeito, após a compra notificada, a *Unibetão/Sicóbetão* deterá uma quota de mercado de cerca de [30-40]% do mercado relevante de Coimbra, continuando a *Cimpor* a deter uma quota de mercado de cerca de [50-60]% do mesmo mercado, pelo que se considera improvável que a *Unibetão/Sicóbetão* consiga, num cenário pós-operação, actuar de forma independente da *Cimpor*.

*Mercado relevante de Pombal*

59. Já no que concerne o mercado relevante do betão pronto de Pombal, a AdC havia concluído na decisão de passagem a investigação aprofundada, que a transacção seria susceptível, à luz dos elementos recolhidos, de criar uma posição dominante da qual poderiam resultar entraves significativos à concorrência efectiva no mercado relevante.
60. Ora, já em sede de investigação aprofundada concluiu, a AdC, que a *Unibetão/Sicóbetão* cria ou reforça o seu poder de mercado, neste mercado relevante, ainda que não se possa afirmar que a mesma cria uma posição dominante individual em resultado da presente operação.
61. Com efeito, após a realização da transacção, a estrutura da oferta no mercado do betão pronto de Pombal será caracterizada pela presença da *Unibetão/Sicóbetão*, com cerca de [30-40]% de quota de mercado, a *Cimpor* com cerca de [20-30]%, e a *Betecna* que terá uma quota de mercado semelhante à da *Unibetão/Sicóbetão* com cerca de [30-40]%.
62. Ora, ainda que a *Unibetão/Sicóbetão* seja confrontada com a *Betecna* – que se pressupõe ser a terceira maior produtora de betão pronto a nível nacional –, é provável que esta empresa não consiga exercer uma significativa pressão concorrencial sobre a

*Versão Não Confidencial*

*Unibetão/Sicobetão*, atendendo a que a *Betecna* não se encontra integrada num grupo cimenteiro.

63. De facto, sendo o cimento a principal matéria-prima utilizada na produção de betão pronto<sup>24</sup>, as empresas betoneiras integradas nos grupos cimenteiros nacionais (v.g. a *Unibetão/Sicobetão*) poderão ter acesso a matérias-primas (cimento) em condições mais favoráveis do que as empresas betoneiras não integradas a montante (v.g. a *Betecna*), nomeadamente numa situação em que o mercado a montante (i.e. o mercado do cimento) é, ele próprio, um mercado significativamente concentrado (*cf.* pontos 41 e seguintes).
64. Nestes termos, considera a AdC que a *Betecna* não exerce uma pressão concorrencial significativa sobre a *Unibetão/Sicobetão*, pelo que esta empresa passa a deter, num cenário pós-operação, um poder de mercado suficientemente forte que lhe permita reforçar a sua quota de mercado. Esta conclusão é ainda reforçada pela existência de barreiras à entrada (*cf.* ponto 101 e seguintes) nos mercados relevantes do betão pronto.
65. Importa ainda reiterar que o poder de mercado que resulta da integração da *Unibetão/Sicobetão* no grupo *Secil* advém do facto do mercado a montante (mercado do cimento) ser, ele próprio, um mercado significativamente concentrado.
66. Ora, factores que reforcem o nível concorrencial do mercado do cimento, nomeadamente por via da entrada no mercado ou expansão de importadores de cimento, contribuem para a redução do eventual poder de mercado das empresas betoneiras verticalmente integradas, nomeadamente face à maior pressão concorrencial que seria exercida por empresas betoneiras não integradas a montante.

---

<sup>24</sup> O cimento representa cerca de 40% dos custos de produção do betão pronto.

*Versão Não Confidencial*

*Mercado relevante de Figueira da Foz*

67. Já no que respeita ao mercado relevante do betão pronto na Figueira da Foz, a AdC havia concluído na decisão de passagem a investigação aprofundada, que a transacção seria susceptível, à luz dos elementos recolhidos, de criar uma posição dominante da qual poderiam resultar entraves significativos à concorrência efectiva no mercado relevante.
68. Importa, no entanto, referir que, após a realização da transacção, não haverá lugar a qualquer alteração na estrutura do mercado, assistindo-se a uma transferência de uma posição de cerca de [40-60]% de quota de mercado da *Sicóbetão* que pré-existia e que agora será transferida para a *Unibetão/Sicóbetão*.
69. Nestas condições, e atendendo a que a *Cimpor* já detém uma quota de mercado de cerca de [40-60]%, considera-se improvável que a *Unibetão/Sicóbetão* consiga, num cenário pós-operação, actuar de forma independente da *Cimpor*, não podendo, desta forma, sustentar-se da criação de uma posição dominante individual por parte da *Unibetão/Sicóbetão*.
70. Já uma redução dos níveis de produção de betão pronto da *Cimpor*, no mercado relevante de Figueira da Foz, teria um impacto sobre os preços de mercado, na medida em que é pouco provável que a *Unibetão/Sicóbetão* consiga aumentar substancialmente a sua oferta de betão pronto, neste mercado relevante, atendendo o facto de estar a laborar no limite da sua capacidade produtiva (*cfr.* Tabela 15).

*Do poder de mercado*

*Versão Não Confidencial*

71. Já em fase de investigação aprofundada, a AdC comparou os preços médios de betão pronto praticados por empresas do *Grupo Secil*, no ano de 2004, nos diversos mercados locais do betão pronto onde este grupo se encontra presente<sup>25</sup>, tendo concluído por diferenças de preços médios entre [...] % e [...] % (cfr. Tabela *infra*).

**Tabela 11: Preços médios de venda de betão pronto, do *Grupo Secil*, em 2004 (unid: €/Ton.)**

	2000	2001	2002	2003	2004
Lisboa	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Torres Vedras	--	--	--	--	<b>(b)</b> [...]
Coimbra	<b>(b)</b> [...]	<b>(b)</b> [...]	<b>(b)</b> [...]	<b>(b)</b> [...]	[...]
Aveiro	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Porto	[...]	[...]	<b>(a)</b> [...]	[...]	[...]
Braga	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Viana do Castelo	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Penafiel	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vila Real	<b>(a)</b> [...]	<b>(a)</b> [...]	[...]	<b>(a)</b> [...]	<b>(a)</b> [...]
<b>[(b)-(a)]/(a)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

**Fonte:** Notificante.

- (a) Central de produção de betão pronto com preço médio mais elevado, no ano em causa.
- (b) Central de produção de betão pronto com preço médio mais baixo, no ano em causa.

<sup>25</sup> Na delimitação dos mercados de betão pronto, considerou-se a área envolvente a cada uma das centrais de produção de betão pronto da *Unibetão*, tendo-se considerado, na delimitação dessa área, um raio de cerca de 30km em torno da central de betão em questão.

*Versão Não Confidencial*

72. Por outro lado, a AdC considerou proceder à comparação entre os preços médios de betão pronto apresentados na Tabela *supra*, e a quota de mercado do *Grupo Secil*, nos diversos mercados geográficos de betão pronto, onde o *Grupo* se encontra presente, a nível nacional, identificados pela notificante, tendo resultado o seguinte gráfico (com base nos dados de 2004)<sup>26 27</sup>:

**Tabela 12: Comparação entre os preços médios de betão pronto e a quota de mercado do *Grupo Secil*, nos diversos mercados geográficos de betão pronto, a nível nacional, em 2004.**

[CONFIDENCIAL – segredos de negócio]

**Fonte:** Gráfico elaborado com base em informação fornecida pela notificante.

73. Ora, da análise do gráfico anterior conclui-se por uma relação positiva entre o preço médio de betão pronto praticado pelo *Grupo Secil* e as respectivas quotas de mercado, ou seja, um aumento da quota de mercado da *Secil* traduz-se, de uma maneira geral, num aumento dos respectivos níveis de preços praticados.

74. Ora, tal relação, demonstra poder de mercado daquele *Grupo* nos mercados de betão pronto.

---

<sup>26</sup> Importa notar, antes de mais, que os preços médios de betão pronto indicados pela notificante baseiam-se em diversos tipos de betão pronto os quais apresentam preços de venda diferenciados. De facto, a notificante não dispõe de informação de preços médios por tipo de betão, pelo que qualquer análise baseada nos preços médios deve ser feita com algumas cautelas.

<sup>27</sup> Segundo a notificante, há essencialmente dois tipos de betão pronto, os Betões de Dosagem (aqueles em que é prescrita a quantidade de cimento ou ligante) e os Betões de Resistência (os que são encomendados pela classe de resistência à compressão ou flexão pretendida). O segundo tipo de betão pronto é ainda classificado em termos das respectivas classes de resistência, consistência e de exposição ambiental.

*Versão Não Confidencial*

75. Por outro lado, e atendendo ao aumento das quotas de mercado do *Grupo Secil*, nos mercados relevantes de betão pronto de Coimbra, Figueira da Foz e Pombal, que resulta da presente operação, o poder de mercado do *Grupo Secil* sairia reforçado em resultado da mesma operação.
76. O poder de mercado da *Unibetão*, nos mercados do betão pronto, é – relembre-se – ainda reforçado pela integração vertical desta empresa num dos grupos cimenteiros nacionais, nomeadamente face a empresas betoneiras que não apresentem o mesmo grau de integração a montante.
77. De facto, sendo o cimento a principal matéria-prima utilizada na produção de betão pronto, as empresas betoneiras integradas nos grupos cimenteiros nacionais (v.g. a *Unibetão/Sicobetão*) poderão ter acesso a matérias-primas (cimento) em condições mais favoráveis do que as empresas betoneiras não integradas a montante, o que, de alguma forma, lhes permite actuar de uma forma independente dos seus concorrentes.
78. Importa ainda reiterar que o poder de mercado que resulta da integração da *Unibetão/Sicobetão* no grupo *Secil* advém do facto do mercado a montante (mercado do cimento) ser, ele próprio, um mercado significativamente concentrado.
79. Ora, factores que reforcem o nível concorrencial do mercado do cimento, nomeadamente por via da entrada no mercado ou expansão de importadores de cimento, contribuem para a redução do eventual poder de mercado das empresas betoneiras verticalmente integradas, nomeadamente face à maior pressão concorrencial que passaria a ser exercida por empresas betoneiras não integradas a montante.

#### **5.4 Das preocupações de natureza vertical nos mercados relevantes**

##### *Da integração vertical dos Grupos cimenteiros nacionais*

80. Tal como *supra* referido, o mercado da produção de cimento, a nível nacional, integra os *Grupos Cimpor* e *Secil*, com quotas de mercado de cerca de [40-60]% e [30-40]%, respectivamente, estando os remanescentes cerca de [10-20]% distribuídos por três empresas importadoras, a *Cecima*, a *Calibra* e a *CNE* (*cfr.* Tabela 5, ponto 42).
81. O *Grupo Secil* tem vindo a expandir-se, no mercado do betão pronto, através da aquisição de empresas já instaladas neste mercado, a nível nacional, tendência verificada nos últimos anos, nomeadamente através da análise, pela Direcção-Geral do Comércio e da Concorrência e pela AdC, de operações de concentração notificadas para este efeito<sup>28</sup>.
82. Ora, a aquisição da *Sicóbetão* pela *Unibetão / Grupo Secil*, vem no seguimento da estratégia expansionista do *Grupo* cimenteiro nacional, reforçando a sua integração vertical.
83. Esta estratégia expansionista do *Grupo Secil* reveste-se de preocupações concorrenciais, dado que o cimento, principal matéria-prima da indústria do betão pronto, representa cerca de 40% dos respectivos custos unitários médios de produção. Assim, o preço do

---

<sup>28</sup> Nomeadamente, Decisão de não oposição da AdC, de 2003, relativa ao processo Ccent. N.º14/2003 – *Secil Betões e Inertes / Camilo & Lopez*, e Decisão da DGCC de 2002, relativa ao processo Ccent. n.º 48 / 2002 – *Secil Betões / Macrobetão / Betalves*. Refira-se, adicionalmente, a decisão adoptada pela Secretária de Estado da Indústria, Comércio e Serviços, através do despacho n.º 201/SEICS/2003, a qual autorizou a operação de concentração entre *Secil Betões / Almeida & Carvalhais* (procedimento oficioso).

*Versão Não Confidencial*

cimento é claramente vital para a determinação da rendibilidade e competitividade de um produtor de betão pronto.

84. Sendo o *Grupo Secil* um dos *Grupos* responsáveis pelo abastecimento de cimento às empresas de betão pronto não integradas a montante, com quem concorre nos mercados do betão pronto, a presente operação pode dar origem a eventuais preocupações de natureza vertical que importa expor.

*Dos efeitos verticais no mercado do cimento*

85. Os importadores de cimento, no mercado nacional, exercem pressão concorrencial junto do *Grupo Secil*, apenas nos casos de abastecimento de empresas betoneiras com implantação regional / local, tais como a *Sicóbetão* e a *J.F. Janeiro* (presentes nos mercados relevantes acima identificados), que estejam localizadas em locais próximos das instalações daqueles importadores. Ora, estas empresas têm beneficiado da presença de importadoras de cimento, particularmente *in casu* da *CNE* (*cf.* Tabelas 13 e 14 e pontos seguintes *infra*).

**Tabela 13: Preço médio de fornecimento de cimento, por parte da *Secil*, às empresas presentes nos mercados relevantes (Un. € / m<sup>3</sup>).**

Empresa	2002	2003	2004	Var. Média Anual
<i>Unibetão / Grupo Secil</i>	--	[...]	[...]	--
<i>Sicóbetão</i>	[...]	[...]	[...]	[...] %
<i>Betecna*</i>	[...]	[...]	[...]	[...]%
<i>J.F. Janeiro</i>	--	[...]	[...]	--

**Nota: As informações confidenciais serão assinaladas por [...] ou por [Confidencial] ao longo do texto da versão não confidencial da presente Decisão.**

*Versão Não Confidencial*

**Fonte:** Informação coligida em sede de instrução, baseada em pedidos de elementos realizados à notificante e a concorrentes.

\* A central de produção da *Betecna*, em Pombal, foi fornecida pela [...], em cerca de [...] % do respectivo consumo de cimento, e apenas no ano de 2002.

**Tabela 14: Preço médio de fornecimento de cimento, por parte da CNE, à Sicóbetão e à J.F. Janeiro, nos mercados relevantes (Un. € / m<sup>3</sup>).**

Empresa	2002	2003	2004	Var. Média Anual
<i>Sicóbetão</i>	[...]	[...]	[...]	[...] %
<i>J.F. Janeiro</i>	--	[...]	[...]	--

**Fonte:** CNE.

86. Refira-se, adicionalmente, que a *Sicóbetão* adquiriu, junto da CNE, cerca de [>50] % do respectivo consumo de cimento, nos anos de 2002, 2003 e 2004, respectivamente<sup>29</sup>.

87. Ora, da análise das Tabelas 13 e 14 e do ponto 86 *supra* infere-se que:

- (i) A CNE praticou preços mais baixos do que o *Grupo Secil*, no fornecimento de cimento à *Sicóbetão*, nos anos de 2002 e 2003;
- (ii) Todavia, em 2004, notou-se uma redução da importância da CNE na estrutura de fornecimento de cimento da *Sicóbetão*, em favor do *Grupo Secil*, devido à diminuição acentuada dos preços praticados pelo *Grupo Secil* junto da *Sicóbetão*;

<sup>29</sup> Estes valores, referentes à adquirida, foram fornecidos pela notificante. Refira-se, no entanto, ter havido alguma diferença entre os valores fornecidos pela notificante, relativamente à *Sicóbetão*, e os valores fornecidos pela CNE.

*Versão Não Confidencial*

- (iii) Já no que concerne à empresa betoneira *Betecna* (com implantação nacional), verifica-se que esta continuou a adquirir cimento junto do *Grupo Secil*, a preços médios significativamente mais elevados do que os praticados pela *CNE*, para os últimos três anos<sup>30</sup>;
88. Ora, o incentivo do *Grupo Secil* em diminuir os preços praticados junto da *Sicóbetão*, assenta no facto da *CNE* exercer pressão concorrencial no que concerne a este tipo de empresas betoneiras (com implantação regional / local).
89. A aquisição pela *Betecna* de cimento junto do *Grupo Secil*, a preços mais elevados do que os praticados pela *CNE*, enquanto que a *Sicóbetão* se abastece principalmente junto da *CNE*, advém do facto de a *Betecna* e da *Sicóbetão* terem implantações completamente distintas no território nacional.
90. Com efeito, a *Sicóbetão* tem uma implantação local / regional, com os três centros já identificados (em Coimbra, Figueira da Foz e Pombal), enquanto a *Betecna* possui 40 centros de produção de betão pronto, com uma implantação dispersa por praticamente todo o território nacional.
91. Ora, a *CNE* importa cimento a partir do porto marítimo de Aveiro<sup>31</sup>, pelo que aquela empresa apresenta uma oferta menos competitiva fora da região centro do país, em função dos custos de transporte que caracterizam o mercado de cimento<sup>32</sup>. Por outro lado, dada a sua dimensão e entrada recente no mercado, a *CNE* ainda não possui uma

---

<sup>30</sup> .Aliás, a central de produção de betão da *Betecna*, localizada em Pombal, deixou de ser fornecida pela [...] em 2002 – mesmo nessa altura, a [...] forneceu-lhe apenas cerca de [...] % do respectivo consumo de cimento.

<sup>31</sup> Ainda que desenvolva actividade também a partir do porto de Setúbal, a maior parte das importações de cimento realizadas pela *CNE* são, segundo informações da empresa, feitas através do porto de Aveiro.

<sup>32</sup> Segundo a *CNE*, o custo de transporte médio por tonelada / quilómetro ronda os [...] cêntimos do euro.

*Versão Não Confidencial*

rede de entrepostos comerciais espalhada pelo país que lhe permita ser competitiva em todo o território nacional. Aliás, esta empresa informou a AdC que tem uma implantação limitada ao Litoral Centro e Grande Porto, Grande Lisboa e Trás-os-Montes.

92. Assim, empresas como a *Betecna* que apresentam uma distribuição territorial dispersa, e ao longo de todo o território nacional, parecem não considerar os pequenos importadores como alternativa aos grandes *Grupos* cimenteiros nacionais<sup>33</sup>, no que concerne o fornecimento de cimento.
93. Decorre do *supra* exposto e da posição detida a nível nacional pelo *Grupo Secil* enquanto fornecedor de cimento, que este tem a possibilidade de adotar comportamentos independentes dos seus concorrentes importadores, no que concerne aos preços praticados junto das empresas betoneiras com implantação nacional (e.g., a *Betecna*), situação que sairá reforçada com a aquisição da *Sicobetão*, aquisição essa que se insere numa estratégia de crescimento do *Grupo Secil* no mercado do betão pronto, com o conseqüente aumento da sua integração vertical.
94. E ainda como consequência da integração da *Sicóbetão* no *Grupo Secil*, resultará um reforço do poder de mercado deste *Grupo*, pelo conseqüente enfraquecimento da posição competitiva da *CNE*<sup>34</sup>.
95. O enfraquecimento da posição competitiva da *CNE* no mercado do cimento, deriva da perda do seu cliente *Sicóbetão*, o qual tem ocupado um lugar importante na estrutura de

---

<sup>33</sup> Ainda que a *Betecna* pudesse adquirir cimento mais barato para a sua central de Pombal, adquirindo-o junto da *CNE*, a necessidade de reduzir custos de transação e de otimizar o seu poder negocial junto da *Secil* e / ou da *Cimpor*, pode levá-la a excluir a *CNE* (e os demais importadores de cimento) da sua lista de fornecedores, face à “incapacidade” da *CNE* em fornecer cimento fora da região centro.

<sup>34</sup> Refira-se que, em 2002, a própria *Unibetão* era o [...] maior cliente da *CNE*, tendo deixado de abastecer-se junto desta a partir de 2003.

*Versão Não Confidencial*

vendas da *CNE*, mantendo-se, nos últimos três anos, entre os cinco maiores clientes desta.

96. Refira-se a este propósito, a preocupação demonstrada pela própria [...] acerca do impacto da presente operação projectada<sup>35</sup>, no que respeita aos fundados receios de perda do cliente *Sicóbetão*, reiterando não só a sua importância na respectiva carteira de clientes, como também o facto de ter sido, até ao momento, um cliente fidelizado à *CNE*.
97. De facto, a *Sicóbetão* representou cerca de [ $<10$ ] % das vendas (em valor) de cimento da *CNE*, em 2002, 2003 e 2004, respectivamente, tendo sido naqueles anos, o [...] maior cliente da *CNE*<sup>36</sup>.
98. Ora, dado as informações recolhidas e analisadas pela AdC referentes à pressão concorrencial que a *CNE* tem vindo a exercer sobre o *Grupo Secil*, nomeadamente no que concerne ao abastecimento de cimento a empresas betoneiras com implantação regional / local localizadas na área de influência da *CNE* (*cf.* pontos 85 e seguintes), os efeitos verticais desta operação sobre o mercado do produto a montante (i.e. cimento) – redução ou eliminação das aquisições de cimento da *Sicóbetão* junto da *CNE* – seriam particularmente gravosos se, a médio prazo, implicassem a saída da *CNE* do mercado do cimento.
99. Acresce estarmos na presença de mercados (de betão pronto) caracterizados por barreiras à entrada (*cf.* pontos 101 e seguintes), pelo que o reforço da integração vertical dos dois grupos cimenteiros nacionais (*Grupo Secil* ou *Grupo Cimpor*) reduz, de

---

<sup>35</sup> Resposta ao nosso pedido de elementos junto da *CNE*.

<sup>36</sup> Importa referir que a diminuição da importância da *Sicóbetão* na estrutura de vendas da *CNE*, no período compreendido entre 2002 e 2004, é, sobretudo explicada pelo crescimento acentuado das vendas totais de cimento da *CNE*, empresa esta que, no período em questão, viu as suas vendas aumentar de [...] toneladas para [...] toneladas de cimento.

*Versão Não Confidencial*

forma irreversível, a procura de cimento dirigida aos importadores, na medida em que dificilmente se assistirá a uma entrada significativa de novas empresas betoneiras no mercado.

100. A notificante, com vista a mitigar as preocupações jusconcorrenciais de natureza vertical colocadas pela AdC, na sua decisão de passagem a investigação aprofundada, adoptada em 26 de Setembro de 2005, decidiu apresentar um compromisso comportamental, com vista à eliminação daquelas preocupações jusconcorrenciais. Tal compromisso comportamental será apresentado e analisado *infra* nos pontos 106 a 115 *infra*).

## **5.5 Das Barreiras à Entrada**

101. Uma central de produção de betão pronto não pode, dada a sua especificidade, ser facilmente utilizada para produzir outros produtos. Nestas condições, um eventual investimento em nova capacidade de produção<sup>37</sup> traduzir-se-ia largamente num custo não recuperável (*sunk cost*), o que constitui uma clara barreira à entrada.
102. Por outro lado, da informação recolhida em sede de instrução e de investigação aprofundada, conclui-se pela existência de um excesso de capacidade significativo, nas áreas geográficas em análise, de que resultam importantes barreiras estratégicas à entrada (*cf.* Tabela 15 *infra*).

---

<sup>37</sup> A notificante quantificou o investimento necessário à criação de um centro de produção de betão pronto como sendo igual a cerca de € [...].

**Tabela 15: Taxa de Utilização da Capacidade, de alguns produtores de betão pronto, em 2004**

Mercados Relevantes	Empresa	Produção Efectiva	Capacidade Instalada <sup>38</sup>	Taxa de Utilização da Capacidade <sup>39</sup>
Coimbra	<i>Unibetão / Grupo Secil</i>	[...]	[...]	[15-35]%
	<i>Sicóbetão</i>	[...]	[...]	[40-60]%
	<i>Grupo Cimpor</i>	[...]	[...]	[30-60]%
Figueira da Foz	<i>Sicóbetão</i>	[...]	[...]	[90-120] % <sup>40</sup>
	<i>Grupo Cimpor</i>	[...]	[...]	[30-60]%
Pombal	<i>Sicóbetão</i>	[...]	[...]	[50-90]%
	<i>Grupo Cimpor</i>	[...]	[...]	[10-40]%
	<i>Betecna</i>	[...]	[...]	[60-90]%

**Fonte:** Vários pedidos de elementos realizados à notificante e a concorrentes.

103. Reitera-se ainda que, dada a importância do cimento na determinação da rentabilidade e competitividade de uma empresa de betão pronto, também a presença, no mercado do betão, de empresas integradas nos dois grandes *Grupos* cimenteiros nacionais pode constituir uma barreira à entrada, na medida em que os potenciais entrantes muito dificilmente poderão duplicar a estrutura vertical destas empresas.

<sup>38</sup> A notificante calculou a capacidade de produção instalada da *Unibetão* e da *Sicóbetão* multiplicando a capacidade horária de cada central por 8 horas de trabalho diário e por 250 dias de trabalho anual. O mesmo critério foi aplicado pela AdC no caso do *Grupo Cimpor*.

<sup>39</sup> Resulta do rácio entre a Produção Efectiva e a Capacidade Instalada.

*Versão Não Confidencial*

104. Ademais, como resultado da presente operação, reforçam-se as barreiras à entrada, na medida em que se assiste à entrada / reforço de uma empresa verticalmente integrada – *Grupo Secil* – nos mercados relevantes identificados.
105. Assim, considera a AdC que o mercado do betão pronto é caracterizado por barreiras à entrada de natureza estratégica, sendo estas reforçadas em resultado da presente operação.

## **VI – COMPROMISSOS APRESENTADOS PELA NOTIFICANTE**

### **6.1 Do Compromisso assumido**

106. Por comunicação de 03 de Fevereiro de 2006, já em fase de investigação aprofundada do procedimento em causa, a notificante veio então propor à AdC um compromisso comportamental no processo em referência, o qual veio a ser aclarado, em posterior comunicação de 13 de Março de 2006, visando obviar aos problemas concorrenciais identificados pela AdC na decisão de passagem a investigação aprofundada acima referenciada, de forma a afastar aqueles problemas e assim permitir à AdC adotar uma decisão de não oposição, acompanhada da imposição de condições e obrigações, destinadas a garantir o cumprimento do compromisso comportamental assumido pela notificante, nos termos do n.º 2 do artigo 37.º e da remissão aí feita para os n.ºs 2 e 3 do artigo 35.º da Lei da Concorrência, o qual se passa de seguida a apresentar.
107. A notificante propõe-se assumir as seguintes obrigações perante a Autoridade da Concorrência:

---

<sup>40</sup> As capacidades são meramente indicativas, resultando de 8 horas de trabalho diário e de 250 dias de trabalho anual. É possível, em determinadas alturas em que tal se revele necessário, aumentar o número de horas de trabalho diário.

*Versão Não Confidencial*

I. Quantidades

Durante o período referido no Ponto III *infra* das condições de aplicação das obrigações assumidas pela notificante, a adquirir, por si ou por qualquer empresa que integre o *Grupo Secil*, [...] toneladas/ano de cimento dos tipos I e II, junto de importadores de cimento independentes dos dois grupos cimenteiros nacionais<sup>41</sup> (*CNE*, *Calibra*, *Cecime*, ou outros que eventualmente venham a surgir no mercado), desde que se verifiquem as seguintes condições quanto ao preço e à qualidade do produto.

II. Preço

A adquirir as [...] toneladas/ano de cimento junto de qualquer importador independente de cimento, desde que o preço oferecido pelo importador, numa determinada proposta de aquisição seja inferior ou igual ao preço de referência determinado nos termos seguintes (“preço de referência”):

- a) O preço de referência inicial, para cada um dos tipos de cimento colocado na central, será:
  - (i) para o cimento do tipo I, o preço médio<sup>42</sup> praticado pela *CNE*, nos fornecimentos à *Sicóbetão*, durante os anos de 2004 e 2005;
  - (ii) para o cimento do tipo II, o preço médio ponderado de acordo com as quantidades adquiridas à *CNE* e à *Secil*, para o ano de 2005.

*Versão Não Confidencial*

- b) O preço de referência deve evoluir a uma taxa de crescimento idêntica à dos preços da *Secil*, tal como constantes das tabelas notificadas à Direção Geral da Empresa.

As obrigações acima dispostas, a que se propôs a notificante, deverão ainda obedecer às seguintes condições:

I. Manutenção da obrigação de aquisição

Caso se verifique que o preço oferecido pelos importadores, numa determinada proposta de aquisição, foi superior ao preço de referência, não deixará a *Unibetão* de estar obrigada, em futuros abastecimentos, a adquirir cimento junto dos importadores, no caso de se verificar que, à data destes abastecimentos, os preços dos importadores são inferiores ou iguais ao preço de referência, por forma a dar cumprimento ao compromisso oferecido.

Da mesma forma, no caso de os preços para um dos tipos de cimento praticados pelos fornecedores independentes serem superiores ao preço de referência, não deixará a *Unibetão* de estar obrigada ao compromisso de adquirir a quantidade de [...] toneladas/ano do outro tipo de cimento.

II. Qualidade

A qualidade do produto fornecido deve estar de acordo com os padrões exigidos pelo mercado, podendo o compromisso ser revisto se tal não ocorrer de forma sustentada ou repetida.

---

<sup>41</sup> [*Grupo Secil e Grupo Cimpor*] – nota de rodapé introduzida pela AdC.

<sup>42</sup> [ponderado pelas quantidades, de 2004 e 2005] – nota de rodapé introduzida pela AdC.

*Versão Não Confidencial*

O eventual pedido de revisão do compromisso por razões de qualidade será fundamentado com a apresentação de relatório detalhado, a emitir por uma entidade idónea – nomeadamente, o LNEC ou o IPQ –, revelando a falta de qualidade do produto.

III. Prazo

O compromisso oferecido deve ser reavaliado no termo de 2 (dois) anos, contado a partir da decisão da Autoridade da Concorrência de não oposição à aquisição da *Sicóbetão*.

IV. Alteração de circunstâncias

No caso de haver qualquer alteração de circunstâncias que impeça ou dificulte, de modo anormal, o cumprimento destes compromissos pela *Unibetão*, poderão os mesmos ser revistos a pedido da notificante. A título exemplificativo, constituirá alteração de circunstâncias, o facto de se registar uma diminuição abrupta e sustentada da procura de betão.

V. Sistema de monitorização

Para efeitos de monitorização das obrigações assumidas supra pela notificante, esta compromete-se a enviar um relatório anual, durante o mês de Abril de 2007 e 2008, dirigido à Autoridade da Concorrência, com informação respeitante ao cumprimento do compromisso, e onde deve constar a seguinte informação:

- a) Quantidades de cimento adquiridas junto dos importadores independentes de cimento, nos 12 meses anteriores ao do relatório;

*Versão Não Confidencial*

- b) Em caso de incumprimento da quantidade de [...] toneladas de cimento a adquirir, anualmente, deve a *Unibetão* apresentar as razões justificativas de tal incumprimento, de forma fundamentada.

## **6.2 Da análise do compromisso assumido**

108. A notificante vem apresentar um compromisso de abastecimento de cimento, a concretizar junto de fornecedores independentes dos dois grupos cimenteiros nacionais, entre os quais salienta a *CNE*, *Calibra*, *Cecime* e outros que, entretanto, venham a surgir no mercado.
109. O compromisso é consubstanciado em aquisições fixas, que estabelece em [...] toneladas de cimento dos tipos I e II, anuais, e que correspondem, segundo estimativa da notificante, aos fornecimentos obtidos junto da *CNE*, em 2004, pela central betoneira da *Sicobétão* localizada na Figueira da Foz, a central betoneira mais próxima das instalações fabris da *CNE*.
110. Com efeito, a razão que subsistiu à proposta oferecida, teve por base a proximidade geográfica das instalações fabris do Grupo *Cimpor* e do Grupo *Secil*, em relação às centrais betoneiras de Coimbra e de Pombal, respectivamente e, por outro lado, da *CNE*, relativamente à central betoneira da Figueira da Foz.
111. No que concerne à quantidade de cimento que a nova entidade se compromete a adquirir junto dos fornecedores independentes de cimento (*CNE*, *Calibra*, *Cecime*, ou outro que eventualmente venha a surgir), importa referir que este valor corresponde a cerca de [...] % do cimento que a *Sicóbetão* adquiriu junto da *CNE* em 2004.

*Versão Não Confidencial*

112. Ora, ao assegurar um determinado nível de aquisições de cimento junto dos importadores de cimento, ainda que condicionado a determinadas condições de preço e qualidade, a notificante pretende minimizar os efeitos verticais da operação sobre o mercado a montante dos mercados relevantes (i.e. sobre o mercado do cimento), e que foram aventados pela AdC (cfr. nos pontos 85 e seguintes).
113. Já no que concerne à quantidade de cimento que é indicada no texto do compromisso (i.e. [...] toneladas de cimento anual), e ainda que esta quantidade represente apenas cerca de [...]% da tonelagem total de cimento que a *Sicóbetão* tinha adquirido junto da *CNE*, no ano de 2004, importa referir que a mesma representa um acréscimo de cerca de [...]% face à quantidade total de cimento fornecida pela *CNE* à *Sicóbetão* em 2005<sup>43</sup>.
114. No que concerne às condições de preço e qualidade que condicionam o compromisso apresentado pela notificante, considera a AdC ser esta uma forma de assegurar que as aquisições de cimento, por parte da notificante, junto de fornecedores de cimento independentes (cfr. texto do compromisso), apenas será obrigatória nos casos em que a oferta destes se mantiver competitiva (particularmente ao nível dos preços) face às ofertas dos grupos cimenteiros nacionais.
115. Pelo *supra* exposto, considera a AdC que o compromisso comportamental assumido pela notificante é suficiente, proporcional e adequado para resolver as preocupações de jusconcorrenciais que resultariam da realização da presente operação de concentração e, desta forma, assegurar a manutenção de uma concorrência efectiva.

---

<sup>43</sup> As quantidades de cimento fornecidas pela *CNE* à *Sicóbetão*, em 2004 e 2005, foram de 19014 e 4126 toneladas, respectivamente, tendo esta alteração sido justificada, pela notificante, como a resposta natural à estratégia de preços da *CNE* no final de 2004 – o preço de cimento do tipo I da *CNE* aumentou cerca de 11%.

*Versão Não Confidencial*

## **VII – AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS**

116. Na sequência dos Avisos publicados em cumprimento do artigo 33.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, não foi recebida qualquer observação de terceiros, nem em primeira fase de instrução nem em fase de investigação aprofundada do procedimento.
117. Nos termos do n.º 1 do artigo 38.º da Lei da Concorrência, foi realizada a necessária audiência dos interessados, *in casu* a *Unibetão*, na qualidade de notificante, adquirente do respectivo controlo exclusivo (não havendo qualquer contra-interessado constituído no procedimento), de forma a pronunciar-se sobre as conclusões provisórias desta Autoridade, no sentido de que a presente operação de concentração, tal como foi notificada, poderia ser objecto de uma decisão de não oposição, mediante a aceitação de condições e obrigações impostas por esta Autoridade, em cumprimento do compromisso comportamental oferecido, destinadas a assegurar a manutenção de uma concorrência efectiva.
118. Em sede de audiência de interessados, a notificante deduziu observações manifestando a sua discordância face ao teor e sentido da decisão proposta, não obstante, refira-se, ter oferecido um compromisso comportamental, de forma a obviar às preocupações manifestadas pela AdC, na sua anterior Decisão de Investigação Aprofundada, as quais foram mantidas durante toda a fase de investigação aprofundada do procedimento.
119. Neste sentido, os argumentos apresentados pela notificante poderão ser sintetizados na discordância face às conclusões da AdC quanto ao reforço da posição que o *Grupo Secil* passará a deter nos mercados relevantes delimitados, em resultado da concretização da operação de concentração.

*Versão Não Confidencial*

120. Ora, é entendimento desta Autoridade, que a notificante, em sede de audiência dos interessados, nada acrescentou de substancialmente novo ao acervo de informação coligida e apreciada em sede de instrução e investigação aprofundada.
121. Por outro lado, refira-se, que a AdC aclarou o sentido da sua análise respeitante às preocupações concorrenciais de natureza horizontal nos pontos 55 a 70 e 76 a 79, não alterando o sentido da presente Decisão.
122. A este nível, importa reiterar que o poder de mercado da *Unibetão* identificado nos pontos 55 e seguintes, e que resulta da respectiva integração no grupo cimenteiro *Secil*, advém do facto do mercado a montante (mercado do cimento) ser, ele próprio, um mercado significativamente concentrado.
123. Assim sendo, factores que reforcem o nível concorrencial do mercado do cimento, nomeadamente por via da entrada no mercado ou expansão de importadores de cimento, contribuem para a redução do eventual poder de mercado das empresas betoneiras verticalmente integradas, nomeadamente face à maior pressão concorrencial que passaria a ser exercida por empresas betoneiras não integradas a montante.
124. O compromisso comportamental *supra* apresentado visa exactamente reforçar o nível concorrencial no mercado do cimento.
125. De todo o ora exposto, a AdC conclui que da audiência de interessados nada resultou que possa obviar ao sentido proposto da presente decisão.

## VIII – CONCLUSÃO

*Versão Não Confidencial*

126. Face a todo o *supra* exposto, as conclusões desta Autoridade são no sentido de que a operação de concentração identificada, tal como foi notificada, é objecto de uma decisão de não oposição, mediante a aceitação das condições e obrigações impostas por esta Autoridade, em cumprimento do compromisso comportamental assumido pela notificante, o qual é susceptível de resolver os problemas jusconcorrenciais identificados pela AdC, destinado a assegurar a manutenção de uma concorrência efectiva.
127. Nestes termos, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do artigo 17.º do respectivos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, decide, ao abrigo da alínea a) do n.º 1 e do n.º 2 do artigo 37.º e da remissão aí feita para os n.º 3 do artigo 35.º, da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, adoptar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, com as seguintes condições e obrigações:

I. Quantidades

Durante o período referido no Ponto III *infra* das condições de aplicação das obrigações assumidas pela notificante, adquirir, por si ou por qualquer empresa que integre o *Grupo Secil*, [...] toneladas/ano de cimento dos tipos I e II, junto de importadores de cimento independentes dos dois grupos cimenteiros nacionais<sup>44</sup> (*CNE*, *Calibra*, *Cecime*, ou outros que eventualmente venham a surgir no mercado), desde que se verifiquem as seguintes condições quanto ao preço e à qualidade do produto.

II. Preço

---

<sup>44</sup> [*Grupo Secil* e *Grupo Cimpor*] – nota de rodapé introduzida pela AdC.

*Versão Não Confidencial*

A adquirir as [...] toneladas/ano de cimento junto de qualquer importador independente de cimento, desde que o preço oferecido pelo importador, numa determinada proposta de aquisição seja inferior ou igual ao preço de referência determinado nos termos seguintes (“preço de referência”):

- a) O preço de referência inicial, para cada um dos tipos de cimento colocado na central, será:
  - (i) para o cimento do tipo I, o preço médio<sup>45</sup> praticado pela *CNE*, nos fornecimentos à *Sicóbetão*, durante os anos de 2004 e 2005 [que será, para efeitos do preço de referência inicial de aplicabilidade do presente compromisso, de € [...] <sup>46</sup>];
  - (ii) para o cimento do tipo II, o preço médio ponderado de acordo com as quantidades adquiridas à *CNE* e à *Secil*, para o ano de 2005, [que será, para efeitos do preço de referência inicial de aplicabilidade do presente compromisso, de € [...] <sup>47</sup>].
- b) O preço de referência deve evoluir a uma taxa de crescimento idêntica à dos preços da *Secil*, tal como constantes das tabelas notificadas à Direção Geral da Empresa.

As obrigações acima dispostas, a que se propôs a notificante, deverão ainda obedecer às seguintes condições:

I. Manutenção da obrigação de aquisição

---

<sup>45</sup> [ponderado pelas quantidades, de 2004 e 2005] – nota de rodapé introduzida pela AdC.

<sup>46</sup> Obrigação aduzida pela Autoridade da Concorrência.

<sup>47</sup> Obrigação aduzida pela Autoridade da Concorrência.

*Versão Não Confidencial*

Caso se verifique que o preço oferecido pelos importadores, numa determinada proposta de aquisição, foi superior ao preço de referência, não deixará a *Unibetão* de estar obrigada, em futuros abastecimentos, a adquirir cimento junto dos importadores, no caso de se verificar que, à data destes abastecimentos, os preços dos importadores são inferiores ou iguais ao preço de referência, por forma a dar cumprimento ao compromisso oferecido.

Da mesma forma, no caso de os preços para um dos tipos de cimento praticados pelos fornecedores independentes serem superiores ao preço de referência, não deixará a *Unibetão* de estar obrigada ao compromisso de adquirir a quantidade de [...] toneladas/ano do outro tipo de cimento.

*Versão Não Confidencial*

II. Qualidade

A qualidade do produto fornecido deve estar de acordo com os padrões exigidos pelo mercado, podendo o compromisso ser revisto se tal não ocorrer de forma sustentada ou repetida.

O eventual pedido de revisão do compromisso por razões de qualidade será fundamentado com a apresentação de relatório detalhado, a emitir por uma entidade idónea – nomeadamente, o LNEC ou o IPQ –, revelando a falta de qualidade do produto.

III. Prazo

O compromisso oferecido deve ser reavaliado no termo de 2 (dois) anos, contado a partir da decisão da Autoridade da Concorrência de não oposição à aquisição da *Sicóbetão*.

IV. Alteração de circunstâncias

No caso de haver qualquer alteração de circunstâncias que impeça ou dificulte, de modo anormal, o cumprimento destes compromissos pela *Unibetão*, poderão os mesmos ser revistos a pedido da notificante. A título exemplificativo, constituirá alteração de circunstâncias, o facto de se registar uma diminuição abrupta e sustentada da procura de betão.

*Versão Não Confidencial*

V. Sistema de monitorização

Para efeitos de monitorização das obrigações assumidas supra pela notificante, esta compromete-se a enviar um relatório anual, durante o mês de Abril de 2007 e 2008, dirigido à Autoridade da Concorrência, com informação respeitante ao cumprimento do compromisso, e onde deve constar a seguinte informação:

- a) Quantidades de cimento adquiridas junto dos importadores independentes de cimento, nos 12 meses anteriores ao do relatório;
- b) Em caso de incumprimento da quantidade de [...] toneladas de cimento a adquirir, anualmente, deve a *Unibetão* apresentar as razões justificativas de tal incumprimento, de forma fundamentada.

Lisboa, 24 de Março de 2006

O Conselho da Autoridade da Concorrência

---

Prof. Doutor Abel M. Mateus  
Presidente do Conselho

---

Engº Eduardo Lopes Rodrigues  
Vogal do Conselho

---

Dra. Teresa Moreira  
Vogal do Conselho