

**Ccent. 44/2009  
METSO / TAMFELT**

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

[alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho]

21/12/2009

## DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA

Processo Ccent. 44/2009 - METSO / TAMFELT

### 1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 12 de Novembro de 2009, 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 que consiste na aquisição, por parte da Metso Corporation (doravante “Metso” ou “Adquirente”), do controlo exclusivo da Tamfelt Corporation (doravante “Tamfelt” ou “Adquirida”), mediante uma oferta pública de troca, que foi lançada em 5 de Novembro de 2009, cuja aceitação permitirá à Metso deter 100% da Tamfelt.
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na acepção da alínea b), do n.º 1, do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a), do n.º 3, do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher as condições enunciadas nas alíneas a) e b), do n.º 1, do artigo 9.º do mesmo diploma.

### 2. AS PARTES

#### 2.1 Empresa Adquirente

3. A Metso é uma sociedade aberta de direito finlandês, cotada na Bolsa de Valores de Helsínquia, que produz e comercializa máquinas e equipamentos para várias indústrias, designadamente para as indústrias de produção de pasta de papel e de papel, exploração mineira, construção e energia, actuando em vários países (Finlândia, Alemanha, Brasil, entre outros).
4. Mais especificamente, a Metso presta os seus serviços através de oito linhas de negócios (serviços, equipamentos e sistemas, energia, automação, reciclagem, papel, fibra e têxteis),

agrupadas em três grandes divisões (Tecnologia para a Exploração Mineira e Construção, Tecnologia para Energia e Ambiente e Tecnologia para Papel e Fibra).

5. Ainda que não tenha nenhuma unidade de produção no território nacional, a Adquirente encontra-se representada, em Portugal, através da *Metso Minerals Portugal, Lda.* e da *Metso Automation, Lda.*, as quais prestam serviços de venda e assistência técnica.
6. Os volumes de negócios da Metso, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2006, 2007 e 2008, foram os seguintes:

**Tabela 1 – Volumes de negócios da Metso**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Mundial</b>	[>150]	[>150]	[>150]
<b>EEE</b>	[>150]	[>150]	[>150]
<b>Portugal</b>	[>2]	[>2]	[>150]

Fonte: Notificante.

## 2.2 Empresa Adquirida

7. A Tamfelt é uma sociedade aberta de direito finlandês, cotada na Bolsa de Valores de Helsínquia, que produz e comercializa têxteis industriais para máquinas de papel e cartão, têxteis industriais para filtração seca e húmida e outros produtos relacionados, utilizados nas indústrias do papel, cartão, pasta de papel, indústrias química e de exploração mineira, em estações de tratamento de águas residuais e em lavandarias industriais.
8. A actividade da Tamfelt desenvolve-se, essencialmente, em dois segmentos de negócio: comercialização de têxteis industriais para as máquinas de papel e cartão (“PMC”<sup>1</sup>) e têxteis para filtração (*filter fabrics*).
9. Em Portugal, a Adquirida está presente através da Tamfelt Portugal, a qual detém uma unidade produtiva de têxteis industriais para filtração seca (“*dry filtration fabrics*”), filtração húmida (“*wet filter fabrics*”) e feltros calandra para lavandarias industriais (“*laundry felts*”), para além de prestar serviços de venda e pós-venda.

<sup>1</sup> Da expressão inglesa “*paper and board machine clothing*”.

10. De salientar que, em Portugal, as vendas da Tamfelt de PMC (decorrentes de importação) são inferiores às vendas de têxteis industriais para filtração, as quais representam [CONFIDENCIAL – Segredo de negócio] das suas vendas em Portugal.
11. Os volumes de negócios da Tamfelt, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2006, 2007 e 2008, foram os seguintes:

Tabela 2 – Volumes de negócios da Tamfelt

<i>Milhões Euros</i>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Mundial</b>	[>150]	[>150]	[>150]
<b>EEE</b>	[>2]	[>2]	[>2]
<b>Portugal</b>	[>2]	[>2]	[>2]

Fonte: Notificante.

### 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

12. Em 5 de Novembro de 2009, foi celebrado um acordo entre a *Metso Corporation* e a *Tamfelt Corporation*, do qual resultou o lançamento de uma oferta pública de troca sobre a totalidade do capital social da Tamfelt, vinculando-se a Metso, para o efeito, a proceder à emissão de novas acções, oferecendo aos accionistas da Tamfelt três acções da Metso, por cada 10 acções da Tamfelt.
13. De acordo com o documento relativo à oferta pública de troca, aceite e disponibilizado pela Comissão de Valores Mobiliários Finlandesa, em 19 de Novembro, o Conselho de Administração da Tamfelt recomendou, aos seus accionistas, a aceitação da oferta.
14. À data da notificação da presente operação de concentração à AdC, um conjunto de accionistas da Metso, representando 35,58% do seu capital social, já tinham acordado em aceitar, de forma irrevogável e incondicional, a oferta da Metso.
15. A oferta pública de troca vigorou entre 23 de Novembro e 18 de Dezembro, prevendo-se que o resultado final da oferta pública seja comunicado em 23 de Dezembro de 2009, data em que se consumará a oferta pública de troca em relação a todos os accionistas que tenham validamente aceitado a oferta.

16. Caso a oferta pública de troca venha a ser aceite pela totalidade dos accionistas da Tamfelt<sup>2</sup>, a Metso passará a deter a totalidade do capital desta sociedade, adquirindo, portanto, o controlo exclusivo da mesma.
17. Atendendo a que, à presente data, a Metso apenas detém uma participação representativa de 2,82% do capital social da Tamfel, encontrando-se o restante capital social disperso, a operação projectada, ao conferir o controlo exclusivo desta sociedade à Metso, implicará uma alteração da sua estrutura de controlo, configurando uma operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo<sup>3</sup>.
18. Dado que a Adquirente não se encontra activa nas mesmas actividades da Adquirida, eventuais impactos da operação são de natureza essencialmente não horizontal.

## 4. MERCADOS RELEVANTES

### 4.1 Mercados do Produto Relevante

#### 4.1.1 Produtos Têxteis para Máquinas de Pasta de Papel, Papel e Cartão (“PMC”)

19. A Tamfelt produz um conjunto de produtos têxteis utilizados em máquinas para fabrico de pasta de papel, papel ou cartão, nas diversas fases do processo produtivo (doravante designados por “PMC”, resultante da designação inglesa *Paper Machine Clothing*). Esses têxteis são consumíveis das referidas máquinas, necessitando ser substituídos várias vezes por ano. Têm como função principal apoiar e transportar a folha ou a pasta de papel através da linha de produção para remoção da água.
20. Estes têxteis industriais compreendem quatro tipos essenciais de produtos, de acordo com a sua utilização ao longo das várias etapas do processo de fabricação do papel e do cartão:

---

<sup>2</sup> De referir que, caso, por força da oferta pública de troca, a Metso venha a adquirir mais de 90% do capital social da Tamfel, terá de adquirir, nos termos da legislação aplicável, o capital social remanescente.

<sup>3</sup> De salientar que, embora os accionistas da Tamfelt passem a deter uma participação no capital social da Metso, não se verificará, em virtude da oferta pública de troca, nenhuma alteração na estrutura de controlo da Metso.

- a) *Forming Fabrics*: utilizados na fase inicial do processo produtivo, onde a pasta depositada na mesa de fabrico é constituída em 99% por água. Estes tecidos constituem as esteiras onde a pasta é primeiramente filtrada e transformada em folha;
  - b) *Press Felts*: tecidos utilizados na secção de prensagem em rolo para remoção adicional da água da folha de papel;
  - c) *Shoe Press Belts*: tecidos utilizados numa secção posterior de prensagem, permitindo que mais água seja retirada da folha de papel;
  - d) *Dryer Fabrics*: tecidos utilizados na secção de secagem, onde o conteúdo sólido numa folha de papel é aumentado através da evaporação da água resultante da última lavagem. Os tecidos de secagem pressionam a folha contra a superfície aquecida dos cilindros de secagem, sendo a água evaporada através de um tecido de secagem poroso.
21. Do ponto de vista da definição de mercados relevantes, o processo industrial pode ser considerado como um conjunto de “ilhas” de processos produtivos<sup>4</sup>. Cada “ilha” utiliza têxteis específicos, substituídos com uma frequência própria e cuja utilização apenas é realizada por essa parte do processo de produção.
22. Embora reconhecendo a possibilidade de se estar perante vários mercados relevantes de produto, a Notificante refere que a sua definição pode ser deixada em aberto, dada a ausência de consequências anticoncorrenciais da operação em apreço, qualquer que venha a ser a definição de mercado adoptada.
23. A AdC considera que, do ponto de vista da procura, não haverá substituíbilidade entre os diversos produtos, dado que, como referido anteriormente, cada um se destina a uma etapa produtiva diferente.
24. No entanto, o facto de a maioria dos concorrentes da Tamfelt (para além da própria Tamfelt) oferecer um leque de produtos semelhante, i.e., cobrindo todo o processo produtivo, indicia que existe alguma substituíbilidade do lado da oferta.
25. Acresce que, como a análise jusconcorrencial não seria distinta, caso se adoptasse uma definição de mercado do produto mais restrita que a proposta pela Notificante, a AdC considerará como mercado do produto relevante, para efeitos da presente operação de concentração, o mercado dos Produtos PMC.

---

<sup>4</sup> Vide COMP/M.4187 *Metso/Aker Kvaerner*, de 12.12.06, onde a Comissão distingue os diversos mercados de produtos de acordo com o conceito de “ilhas” do processo produtivo.

#### 4.1.2 Tecidos para filtração industrial

26. A Adquirida produz tecidos para filtração húmida e seca, assim como têxteis para lavandarias industriais, que se dirigem a um leque diversificado de indústrias.
27. Segundo a Notificante, justifica-se proceder a uma segmentação dos mercados de produto de acordo com o tipo de filtração para os quais os tecidos são produzidos (seca vs. húmida) e ainda considerar, como um mercado de produto autónomo, os tecidos para lavandarias industriais.

##### *Tecidos para filtração industrial seca*

28. No que diz respeito aos tecidos para filtração seca (*dry filtration*), estes são essencialmente utilizados nas indústrias do cimento, mineira e na produção de energia.
29. Trata-se de um conjunto de produtos de baixa componente tecnológica, cujo processo produtivo se caracteriza por um conjunto de operações básicas e simples (cortar, cozer e colar). Este tipo de produtos inclui feltros agulhados, sacos e mangas para filtração.
30. Poder-se-ia considerar a possibilidade de cada um dos produtos acima mencionados constituir, por si só, um mercado relevante autónomo, dada a não existência de substituibilidade entre eles, do ponto de vista da procura. No entanto, o facto de a maioria dos fornecedores presentes no mercado oferecerem uma gama completa deste tipo de produtos, sugere a existência de substituibilidade do lado da oferta.
31. Acresce que, do ponto de vista da análise jusconcorrencial, a análise não se alteraria caso se viesse a optar por uma definição de mercado do produto mais estreita.
32. Dado o exposto, a AdC aceita que o mercado dos tecidos para filtração seca seja definido, para os efeitos da presente análise, como um mercado de produto relevante.

##### *Tecidos para filtração industrial húmida*

33. Quanto aos tecidos para filtração húmida (*wet filtration*), estes são utilizados essencialmente nas indústrias metalúrgica, química, mineira, da pasta de papel e do papel<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Note-se que existem indústrias, tais como a mineira, em que são utilizados têxteis para ambos os tipos de filtração .

34. A Tamfelt produz, neste segmento, os seguintes produtos: *shrink fabrics for drum filters, disc filter bags, lime mud filter fabrics, filter fabrics for white and green liquors and for dregs* e *double press filter fabrics*.
35. Contrariamente aos tecidos para filtração seca, trata-se de um conjunto de produtos com uma forte componente tecnológica, com elevado impacto na qualidade de funcionamento dos equipamentos que os utilizam.
36. Também neste segmento, a Notificante não define um mercado distinto para cada produto específico, embora a sua utilização seja dirigida a tipos distintos de filtros e, consequentemente, se possa considerar que a sua substituíbilidade do ponto de vista da procura é reduzida.
37. Uma vez mais, verifica-se que os fornecedores presentes no mercado oferecem gamas completas de tecidos para filtração húmida, o que indica a existência de substituíbilidade do lado da oferta.
38. Assim, e dado que a análise jusconcorrencial não seria distinta caso se adoptasse uma definição de mercado mais restrita que a proposta pela Notificante, a AdC considerará como mercado relevante de produto, para efeitos da presente operação de concentração, o mercado dos tecidos para filtração húmida.

#### *Tecidos para lavandarias industriais*

39. A Tamfelt produz um conjunto de tecidos e feltros destinados à utilização em lavandarias industriais (*laundry felts*): bandas de introdução, revestimento de rolos de calandra, bandas secadoras para calandra com rolo aquecido, bandas de algodão para dobradoras, revestimento de pratos para prensas e telas espiraladas para prensas de membrana.<sup>6</sup>
40. Dada a especificidade da utilização destes produtos, a Notificante entende que estes constituem um mercado de produto relevante.
41. A AdC aceita que este tipo de produtos, pela sua especificidade, não deve integrar qualquer dos restantes mercados identificados *supra*.
42. Não tem esta Autoridade elementos suficientes que permitam levar a uma conclusão definitiva sobre o mercado do produto, nomeadamente se se deverá considerar a necessidade de definir mercados de produto mais restritos.

---

<sup>6</sup> Sítio da internet consultado em 9/12/09: <http://www.fanafel.pt/gca/index.php?id=49>

43. No entanto, e considerando que a Notificante não se encontra presente neste mercado e em nenhum mercado com este relacionado, não existindo portanto, quaisquer efeitos horizontais e/ou verticais, a exacta delimitação do mercado dos tecidos para lavandarias industriais poderá permanecer em aberto.

#### 4.2 Mercados Geográficos Relevantes

44. A Notificante defende que todos os mercados de produto identificados *supra* têm uma dimensão mundial.
45. De facto, a AdC constatou que o âmbito geográfico dos mercados em causa é mais amplo que o território nacional, pelas razões expostas *infra*.
46. Do ponto de vista da procura, não existem, para nenhum dos produtos em causa, restrições que limitem o âmbito geográfico a uma dimensão nacional, porquanto se verifica, entre outros factores que: (i) não existem barreiras regulamentares ou alfandegárias; (ii) os custos de transporte são relativamente baixos (cerca de 3 – 5% face ao custo do produto); (iii) os fluxos comerciais destes produtos são significativos (*v.g.* enquanto todas as vendas de PMC da Tamfelt, em Portugal, decorrem de importações, a Tamfelt Portugal exporta cerca de 80% da sua produção de tecidos industriais para filtração); e (iv) a prestação de serviços de assistência não exige que as empresas a actuar em Portugal tenham necessariamente de ter um representante ou uma subsidiária, a nível nacional.
47. Por outro lado, do ponto de vista da oferta, verifica-se que os principais produtores em cada um dos mercados de produto actuam a nível internacional, sem restrições quanto à região de entrega dos seus produtos e à prestação do subsequente serviço de assistência técnica e acompanhamento, não obstante a existência, no caso dos tecidos de filtragem, de alguns produtores locais ou regionais.
48. As respostas obtidas junto das empresas consumidoras destes tipos de consumíveis corroboram esta interpretação, uma vez que todas se fornecem junto de vários fornecedores, nacionais e estrangeiros, sem qualquer tipo de limitação<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Respostas aos pedidos de elementos das seguintes empresas: Renova, FPA, S.A. (E-DCC/2009/908); Grupo Portucel Soporcel (E-DCC/2009/909); Somincor – Soc. Mineira de Neves Corvo, S.A. (E-DCC/2009/910), Sonae Indústria – Produção e Comercialização de Derivados de Madeira, S.A. (E-DCC/2009/920); Cimpor – Indústria de Cimentos, S.A. (E-DCC/2009/915) e Secil- Companhia Geral de Cal e Cimento, S.A. (E-DCC/2009/934).

49. Assim, a AdC considera que os mercados em causa têm uma dimensão supranacional, sem que seja necessário, do ponto de vista da análise da presente operação, definir se os mesmos são de âmbito mundial ou se corresponderão apenas ao Espaço Económico Europeu (EEE), uma vez que, a avaliação jusconcorrencial não seria distinta.

#### 4.3 Conclusão quanto aos mercados relevantes

50. Face ao exposto, são definidos como mercados relevantes, para efeitos da presente operação de concentração, e sem prejuízo de outras definições que possam vir a ser adoptadas no futuro, os seguintes:

- (i) *Mercado supra-nacional dos produtos PMC;*
- (ii) *Mercado supra-nacional dos tecidos para filtração industrial seca;*
- (iii) *Mercado supra-nacional dos tecidos para filtração industrial húmida;*
- (iv) *Mercado supra-nacional dos tecidos para lavandarias industriais,* deixando em aberto a sua exacta delimitação geográfica

## 5. MERCADOS RELACIONADOS

51. Atendendo a que os produtos comercializados pela Tamfelt são consumíveis utilizados nos diferentes tipos de equipamento comercializados pela Metso, a Notificante identificou, como mercados de produto relacionados<sup>8</sup>, o mercado da maquinaria para a produção de papel e o mercado da maquinaria para exploração mineira, uma vez que apenas nestes, de entre os vários em que a Metso se encontra presente a nível mundial, se verifica o consumo de produtos PMC e/ou de tecidos de filtração.
52. Segundo a Notificante, qualquer um dos mercados relacionados identificados tem um âmbito geográfico mundial.

---

<sup>8</sup> A definição dos mercados relacionados proposta pela Notificante é mais ampla do que a definição dos mercados do produto em que a Metso opera adoptada pela Comissão Europeia (*vide* COMP/M.4187- *Metso/Aker Kvaerner*, de 12.12.06; e COMP/M.2033 - *Metso/Svedala*, de 24.01.01), em que se procedeu a uma segmentação de mercado de acordo com a tecnologia utilizada em cada máquina e com a função específica das mesmas.

53. Refira-se que a Comissão Europeia já teve oportunidade de avaliar, em pormenor, os vários mercados em que a Metso actua<sup>9</sup>.
54. De acordo com a prática decisória comunitária verificou-se a necessidade, no que diz respeito à maquinaria para papel, de definir mercados de produto de acordo com o conceito de “ilhas” produtivas, sendo estas entendidas como sub-processos autonomizáveis do processo químico de produção de papel a partir da madeira, tendo estes mercados uma dimensão geográfica mundial.
55. Relativamente à maquinaria relacionada com a indústria mineira, a Comissão entendeu que os mercados relevantes de produto deveriam ser definidos de acordo com as tecnologias e com as dimensões dos equipamentos. Já no que concerne ao âmbito geográfico, tendo por base a prática decisória vertida na operação de concentração COMP/M.4187 – *Metso/Svedala*, a Comissão entendeu que o mesmo teria uma dimensão mais estreita do que a proposta pela Notificante, correspondendo apenas ao Espaço Económico Europeu (EEE)<sup>10</sup>.
56. Para efeitos da presente análise, dado que a presente operação de concentração não suscita problemas de índole jusconcorrencial, a AdC aceita que os mercados de produto sejam definidos de uma forma mais lata englobando, desta forma, os segmentos sub-mercados identificados na jurisprudência comunitária.
57. No que diz respeito ao âmbito geográfico, a AdC segue a prática decisória da Comissão, definindo assim, como mercados relacionados:
- (i) *O mercado mundial da maquinaria para a produção de papel;*
  - (ii) *O mercado Europeu da maquinaria para indústria mineira (espaço EEE).*

---

<sup>9</sup> Vide COMP/M.4187 - *Metso/Aker Kvaerner*, de 12.12.06 e COMP/M.2033 - *Metso/Svedala*, de 24.01.01.

<sup>10</sup> A Comissão identificou ainda um conjunto de mercado de âmbito nacional, nomeadamente para britadeiras de pequena dimensão destinada aos mercados da construção e dos agregados. Como, de acordo com a Notificante, este tipo de equipamentos não utiliza tecidos de filtração, foram desconsiderados para efeitos da presente análise.

## 6. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

### 6.1 Estrutura do mercado

#### 6.1.1 Mercado supra-nacional dos produtos PMC

58. Na Tabela 3, *infra*, apresentam-se os valores relativos à dimensão global do mercado de produtos PMC, bem como o volume de vendas da Tamfelt para o ano de 2008, tendo em conta vários âmbitos geográficos.

**Tabela 3 – Vendas de produtos PMC, em 2008**

(Milhares de €)	Mercado	Tamfelt
<b>Portugal</b>	8,6	[CONFIDENCIAL]
<b>EEE</b>	520	[CONFIDENCIAL]
<b>Mundial</b>	2.022	[CONFIDENCIAL]

Fonte: Notificante

59. Segundo as estimativas da Notificante, a estrutura da oferta no mercado mundial dos produtos PMC em 2008 é ilustrada na Tabela 4, *infra*:

**Tabela 4 – Estrutura da Oferta do Mercado dos produtos PMC, a nível Mundial, em 2008**

Empresa	Quota de Mercado (%)
<b>Tamfelt</b>	[5-10]
Albany	[20-30]
Xerium	[10-20]
Voith	[10-20]
AstenJohnson	[10-20]
Heimbach	[5-10]
Nippon Felt	[0-5]
Outros	[10-20]

Fonte: Notificante

60. Assim, do lado da oferta, verifica-se que este mercado mundial é caracterizado pela existência de um número significativo de concorrentes com presença global, tais como a Albany International Corp, a Xerium Technologies, Inc., Asten Johnson e o Grupo Heimbach, detendo a Tamfelt uma

quota de mercado inferior a 10%. Ao nível do EEE, a quota da Tamfelt é de [10-20]%, enquanto que, em Portugal, é de [10-20]%.

61. Adicionalmente, importa referir que alguns dos concorrentes da Metso, tais como a Voith e a Andritz, se encontram presentes no mercado relevante em análise.
62. A procura de PMC é constituída por produtores de pasta de papel, papel e cartão. De acordo com os dados recolhidos pela Comissão Europeia, no âmbito da operação de concentração entre a Metso e a Kvaerner<sup>11</sup>, verifica-se que o grau de concentração da procura neste mercado é pouco significativo. No entanto, e ainda de acordo com a Comissão, existem alguns produtores de grande dimensão<sup>12</sup> cuja relevância, em termos das aquisições efectuadas, quer ao nível de equipamentos, quer ao nível de consumíveis, lhes confere, em certa medida, algum poder negocial.

### 6.1.2 Tecidos para filtração industrial

63. Apresenta-se, na Tabela 5 *infra*, os valores relativos à dimensão global dos mercados do produto relevantes identificados no sector dos tecidos para filtração industrial, bem como o volume de vendas da Tamfelt nesses mercados, no ano de 2008, de acordo com vários âmbitos geográficos.

Tabela 5 – Vendas de tecidos para filtração industrial, em 2008

Milhares de Euros	Wet Filtration		Dry Filtration		Laundry Felts	
	Mercado	Tamfelt	Mercado	Tamfelt	Mercado	Tamfelt
Portugal	4.000	[CONFIDENCIAL]	5000	[CONFIDENCIAL]	500	[CONFIDENCIAL]
EEE	189.955	[CONFIDENCIAL]	240.270	[CONFIDENCIAL]	13.001	[CONFIDENCIAL]
Mundial	800.000	[CONFIDENCIAL]	836.116	[CONFIDENCIAL]	29.001	[CONFIDENCIAL]

Fonte: Notificante

64. Assim, as quotas da Tamfelt, em cada um dos mercados do produto relevantes, identificados no sector dos tecidos para filtração industrial, são as que constam da Tabela 6.

<sup>11</sup> Cfr. COMP/M.4187 – *Metso/Kvaerner*, de 12.12.06. Note-se que neste caso, a procura é caracterizada no âmbito dos mercados das maquinarias de fabricação de pasta de papel e de papel. No entanto, esta coincide, naturalmente, com a procura de produtos PMC.

<sup>12</sup> Com base em informação referente ao ano de 2005, os 10 maiores produtores de pasta de papel e de papel eram responsáveis por cerca de 42% do total da capacidade de produção instalada, representando três desses produtores cerca de 19% dessa capacidade.

**Tabela 6 – Quotas da Tamfelt, nos mercados dos tecidos para filtração industrial, em 2008**

%	Wet Filtration	Dry Filtration	Laundry Felts
<b>Portugal</b>	[10-20]	[30-40]	[60-70]
<b>EEE</b>	[5-10]	[0-5]	[60-70]
<b>Mundial</b>	[0-5]	[0-5]	[40-50]

Fonte: Notificante

65. A nível mundial, os principais concorrentes da Tamfelt nestes mercados são: a *Sefar* e a *Clear Edge Filtration*, no mercado dos tecidos para filtração industrial húmida; a *Andrew Industries* e a *BWF Envirotec*, no mercado dos tecidos para filtração industrial seca; e a *Abdres* e vários produtores Norte Americanos, no mercado dos tecidos para lavandarias industriais.
66. Mais uma vez se salienta que alguns dos concorrentes da Metso, tais como a Voith e a Andritz, se encontram presentes no mercado relevante em análise.
67. A procura de tecidos para filtração industrial é constituída, não só por produtores de pasta de papel, papel e cartão, mas também por empresas da indústria mineira, incluindo pedreiras e produtores de cimento. De acordo com os dados recolhidos pela Comissão Europeia no âmbito da operação de concentração entre a Metso e a Svadala<sup>13</sup>, trata-se de empresas de grande dimensão, normalmente com uma presença internacional, cuja relevância, em termos de aquisições é susceptível de lhes conferir um poder negocial não despreciando.

## 6.2 Avaliação jusconcorrencial

68. Na avaliação jusconcorrencial da presente operação de concentração, serão analisados os eventuais efeitos de natureza não-horizontal, dado que não existe qualquer sobreposição entre as actividades da adquirente e da Adquirida<sup>14</sup>.
69. Como explicitado *supra*, os produtos da Tamfelt são utilizados como consumíveis em equipamentos produzidos pela Metso, nomeadamente nas indústrias da pasta de papel, papel e cartão e na indústria mineira.
70. No entanto, não se verifica uma relação vertical *stricto sensu* entre as duas empresas, porquanto, de acordo com a Notificante e com as respostas das empresas inquiridas, os equipamentos

<sup>13</sup> Cfr. COMP/M.2033 – *Metso/Svadala*, de 24 de Janeiro de 2001. Note-se que neste caso, a procura é caracterizada no âmbito dos merca dos das maquinarias de fabricação de pasta de papel e de papel. No entanto, esta coincide, naturalmente, com a procura de produtos PMC.

<sup>14</sup> Só esporadicamente é que a Metso, por solicitação do cliente, fornece as suas máquinas com PMC integrados.

raramente são fornecidos com os consumíveis em causa, cabendo ao cliente a sua escolha e aquisição<sup>15</sup>.

71. De acordo com as *Orientações para a Avaliação das Concentrações Não-Horizontais*<sup>16</sup> (doravante “Orientações”), uma concentração de natureza conglomeral poderá suscitar preocupações de natureza jusconcorrencial se a entidade resultante da operação de concentração passar a deter a capacidade e o incentivo necessários para utilizar uma eventual posição forte num dos mercados, para reforçar a sua posição num outro mercado.
72. Este efeito de alavancagem pode ser concretizado através de vendas subordinadas, no âmbito de uma estratégia de encerramento de mercado.
73. Assim, no presente caso, importa avaliar se a Metso, após a presente operação de concentração, terá a capacidade e o incentivo para implementar uma estratégia de encerramento dos mercados dos produtos PMC e tecidos de filtração.
74. Relativamente à possibilidade de implementação de um tipo de estratégia que levaria ao encerramento de qualquer dos mercados relacionados, através de uma eventual posição forte nos mercados dos produtos PMC e/ou tecidos industriais para filtração, esta é, à partida, excluída, uma vez que, tal como decorre da Tabela 6 e da Tabela 4, a Tamfelt detém uma quota de mercado inferior a 10% nos mercados internacionais de produtos PMC e de tecidos industriais de filtração (húmida e seca).
75. Relativamente ao mercado dos tecidos para lavandarias industriais, apesar de a Tamfelt deter uma posição forte, com uma quota de mercado mundial de [40-50]% e de [60-70]% em Portugal e no EEE, não se perspectiva a possibilidade de encerramento deste mercado, dado que a Metso não se encontra activa em qualquer mercado com este relacionado.

### 6.2.1 Capacidade de encerramento mercado

76. Relativamente à análise da capacidade da Metso para proceder ao encerramento dos mercados de PMC e/ou de tecidos para filtração aos concorrentes da Tamfelt, torna-se necessário aferir se a Metso detém, nos mercados relacionados, um poder de mercado significativo<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Porém, a Metso adquire, pontualmente, produtos PMC e têxteis para filtração para efeitos de I&D e para teste dos seus produtos. Em 2008, a Metso adquiriu à Tamfelt, a nível mundial, produtos num valor [CONFIDENCIAL – segredo de negócio].

<sup>16</sup> JOCE C 265 de 18.10.2008, parágrafo 93.

<sup>17</sup> Cfr. *Orientações da Comissão Europeia para a Avaliação das Concentrações Não-Horizontais*, parágrafo 99..

77. Embora não resulte claro, dos dados disponibilizados pela Notificante,<sup>18</sup> se a Metso detém, de facto, nos mercados relacionados, um poder de mercado significativo, há que considerar que, em ambos os mercados relacionados, as aquisições de equipamentos de grande dimensão são esporádicas (a maior parte dos equipamentos tem vidas úteis superiores a uma década, sobretudo na indústria mineira, em que podem ter uma vida útil superior a 20 anos) e de elevado valor unitário. O processo de investimento é sujeito a intenso escrutínio técnico e económico, sendo a aquisição normalmente realizada por métodos concursais com posterior negociação.
78. Ao tipo de mercados descrito *supra* designa-se por *bidding markets* e nestes, as quotas de mercados não se afiguram como indicadores particularmente fiáveis da posição concorrencial das empresas.
79. Refira-se, no entanto, que ainda que a Mesto pudesse deter um poder de mercado significativo tal não lhe conferiria *per se* a capacidade de encerramento de mercado, como melhor se demonstrará *infra*.
80. Na verdade, o que está em causa é a capacidade de a entidade resultante da concentração, com base na sua posição nos mercados relacionados, conseguir condicionar a escolha dos seus clientes relativamente aos consumíveis (PMCs e tecidos para filtração) de forma a reforçar a sua posição no mercado dos produtos PMC e tecidos de filtração.
81. Uma forma possível de implementar este tipo de estratégia seria através de vendas subordinadas, onde o fornecimento de equipamentos estaria condicionado ao fornecimento de consumíveis, não só no momento inicial de compra de equipamento (i.e., os tecidos de filtragem viriam já incorporados nos equipamentos), como também, de forma mais duradoura, na aquisição futura desses consumíveis, por via técnica ou contratual.
82. Do ponto de vista técnico, estar-se-ia perante uma estratégia que envolveria uma alteração das especificidades técnicas dos equipamentos, de forma a que os mesmos apenas pudessem utilizar consumíveis da própria marca.
83. Das informações obtidas junto da Notificante e dos seus clientes, que utilizam os consumíveis em causa, não se afigura possível, do ponto de vista técnico, proceder a este condicionamento. Sobre este aspecto, saliente-se, por exemplo, os comentários da Sonae Indústria ao pedido de

---

<sup>18</sup> De acordo com os dados disponibilizados pela Notificante, a quota de mercado da Metso para o período de 2006 a 2008 no mercado da maquinaria para pasta de papel e papel é de cerca de [20-30]%. Para o mercado da maquinaria para a indústria mineira, de acordo com os dados da decisão COMP/M.2033 – *Metso/Svedala*, de 24.01.01 as quotas da Metso excedem os 30% em pelos menos alguns dos segmentos aí identificados.

elementos da AdC sobre esta possibilidade: “*pois estes últimos [fornecedores de tecidos para filtração] poderão sempre adaptar as especificações do produto que fabricam a qualquer alteração que o equipamento para o qual aqueles se destinam registre*”<sup>19</sup>.

84. Adicionalmente, verifica-se que os concorrentes da Metso que optaram por uma estratégia empresarial semelhante de integração, como a Andritz e a Voith, não introduziram qualquer tipo de condicionamento técnico nos produtos PMC e tecidos de filtração.
85. Tal poderá justificar-se pelo facto de os produtores sentirem a necessidade de utilizar simultaneamente vários fornecedores de produtos PMC e de *filter fabrics*, como forma de evitar os elevados custos inerentes a uma paragem não programada das linhas de produção, o que dificulta a implementação de qualquer tipo de condicionamento técnico.
86. De facto, apesar dos custos dos produtos PMC e tecidos de filtragem constituírem menos de 7% dos custos de funcionamento das máquinas<sup>20</sup>, há que contar com os custos inerentes a perturbações do processo de produção.
87. Assim, seria muito pouco provável que um produtor estivesse disposto a aceitar condicionantes técnicas que implicassem uma dependência total de um único fornecedor de consumíveis, não tanto pelo valor intrínseco dos produtos, mas sim pelos custos incorridos numa eventual paragem da produção por perturbações no seu fornecimento.
88. Das empresas contactadas pela AdC, no âmbito da presente operação, todas foram unânimes na necessidade de, em permanência, se fornecerem junto de várias empresas. Realce-se o caso da Portucel, que implementa uma política de assegurar “*pelo menos dois fornecedores distintos para cada posição de máquina onde a Vestimenta [produto PMC] é utilizada*”<sup>21</sup>. Por seu turno, a Somincor recorre regularmente a cerca de 5 fornecedores distintos<sup>22</sup>.
89. O facto de as empresas que constituem a procura dos mercados relevantes deterem algum poder de mercado, como descrito nos parágrafos 62 e 67, configura-se como um factor adicional que tornará impeditiva a imposição de vendas subordinadas.

---

<sup>19</sup>Resposta da Sonae Indústria de 16.12.2009 a pedido de elementos. (E-DCC/2009/120), ponto 4.

<sup>20</sup>Respostas da Sonae Indústria, Renova, Portucel, e Somincor. Os valores variam entre 0,1% e 7%. Registe-se, no entanto, o caso da Cimpor, que informa que o peso destes custos pode variar entre [CONFIDENCIAL – Segredo de negócio] dos custos de funcionamento das máquinas que utilizam tecidos de filtragem.

<sup>21</sup>Resposta da Portucel de 11.12.2009 a pedido de elementos. (E-DCC/2009/909), Ponto 2

<sup>22</sup>Resposta da Somincor de 14.12.2009 a pedido de elementos.(E-DCC/2009/910), Pontos 2 e 5.

90. Para além da vertente técnica, o método de vendas subordinadas poderia ainda ser eventualmente implementado por via estritamente contratual. Todavia, as razões que dificultam a realização de vendas subordinadas, por via técnica, também obstam à sua implementação por via contratual.
91. Segundo a Notificante, no caso específico dos produtos PMC, os fornecimentos são normalmente enquadrados no âmbito de contratos-quadro de duração de 2 a 3 anos, celebrados em simultâneo com pelo menos 3 fornecedores distintos, que incluem normalmente a prestação de serviços pós-venda, sendo possível tipificar, mesmo que a título meramente indicativo, que o fornecedor principal poderá esperar fornecer cerca de 60% do abastecimento durante a vigência do acordo-quadro, o fornecedor secundário cerca de 30% e o terceiro fornecedor (denominado *technical runner-up*) cerca de 10%<sup>23</sup>.
92. Este raciocínio também é válido para os tecidos de filtração. De facto, estes consumíveis são também utilizados na indústria da pasta de papel, papel e cartão, no que respeita aos equipamentos mineiros estaremos perante operações de dimensão significativa, cujos custos de interrupção de laboração serão muito significativos. Esta perspectiva é confirmada pelas repostas obtidas junto das empresas inquiridas.
93. Importa ainda realçar que, dos elementos recolhidos, e no que diz respeito à prestação de serviços de instalação e serviços pós-venda, há que distinguir entre os produtos PMC e os tecidos de filtração industrial.
94. De facto, decorre das respostas aos pedidos de elementos que, no que aos tecidos de filtração diz respeito, quer a instalação, quer a manutenção, são geralmente asseguradas recorrendo a *expertise* interna do cliente. Mesmo existindo recurso a entidades externas, não se afigura necessária a intervenção do fornecedor dos tecidos de filtragem, podendo ser utilizados serviços de quaisquer empresas com o conhecimento adequado para as operações em causa.
95. Quanto aos produtos PMC, dada a sua relevância para a fiabilidade e qualidade do processo produtivo, e de acordo com elementos facultados, quer pela Notificante, quer pela Portucel<sup>24</sup>, os serviços de pós-venda assumem maior relevância, havendo vantagem em que seja o próprio fornecedor a prestá-los. No entanto, da necessidade de recorrer ao fornecedor de produtos PMC para a prestação dos serviços pós-venda, não decorre qualquer limitação quanto à liberdade de

<sup>23</sup> Dos pedidos de elementos efectuados resulta um conjunto diverso de situações. Por um lado, a Portucel opera ao abrigo deste tipo de acordos, sendo que estes terão uma duração de 2 anos. No caso da Renova verifica-se a inexistência de acordo-quadro. Por outro lado, a Cimpor também utiliza a figura do acordo-quadro [CONFIDENCIAL – Segredo de negócio], mas neste caso para tecidos de filtração.

<sup>24</sup> Refira-se, a este propósito que a Renova não atribuiu a mesma relevância que a Portucel aos serviços pós-venda dos produtos PMC.

escolha de fornecedores, uma vez que todos eles prestam este tipo de serviços pós-venda aos seus produtos.

96. Assim, os elementos expostos *supra* levam a AdC a concluir que não existirá, da parte da entidade resultante da presente operação de concentração, a capacidade de, através da implementação de vendas subordinadas, alavancar uma eventual posição forte nos mercados relacionados para efeitos de ganhos significativos de quota nos mercados relevantes.
97. Na realidade, das empresas clientes inquiridas, nenhuma demonstrou preocupação que tal desiderato pudesse ser atingido. Embora quer a Portucel, quer a [CONFIDENCIAL – Segredo de negócio] admitam a capacidade de o fabricante do equipamento influenciar, no período de garantia, a escolha dos produtos PMC e/ou tecidos de filtração a utilizar, não atribuem à questão qualquer impacto económico substancial. Tal deve-se não só à durabilidade típica do equipamento, muito superior ao período abrangido pela garantia, como também ao facto de se entender que, para permitir ao fornecedor garantir as *performances* anunciadas dos seus equipamentos, a este deverá ser conferida liberdade para propor a utilização dos consumíveis que considere mais adequados. Ambas são, no entanto, unânimes em afirmar que, após esse período inicial, mantêm e perspectivam manter, total liberdade de escolha.<sup>25</sup>

## 6.2.2 Incentivos para encerrar o mercado

98. De acordo com as Orientações da Comissão, o incentivo para adoptar uma estratégia de exclusão dos concorrentes através de vendas subordinadas depende da rentabilidade decorrente da sua implementação.
99. Assim, partindo do pressuposto que a entidade resultante da presente operação de concentração teria capacidade de subordinar as vendas de produtos PMC e de tecidos de filtração à venda de máquinas, o que não será o caso atendendo ao exposto *supra*, importaria efectuar uma análise custo-benefício de forma a avaliar os incentivos que a levariam à implementação daquela estratégia com intuito de encerrar o mercado.
100. No presente caso, a adopção deste tipo de estratégia não se afigura, à partida, rentável para a empresa.

---

<sup>25</sup> Respostas da Portucel e [CONFIDENCIALIDADE - Segredo de negócio] de 11.12.2009 e [CONFIDENCIALIDADE - Segredo de negócio], respectivamente, ao pedido de elementos, pontos 4 e 5.

101. De facto, comparando os dados constantes dos Relatórios e Contas de 2008 de ambas as empresas, verifica-se que o volume de vendas da Metso foi 38 vezes superior ao da Tamfelt, sendo o lucro operacional 32 vezes superior. Adicionalmente, refira-se que a rentabilidade dos capitais próprios da Metso é de cerca de 26% contra cerca de 12% para a Tamfelt.
102. Acresce que a mesma desproporção se verifica ao nível do volume de vendas das empresas, em Portugal, onde a Tamfelt realizou, em 2008, vendas totais no montante de [<10] milhões de euros e a Metso de cerca de [>150] milhões.
103. Assim, e tendo em conta o valor unitário dos produtos vendidos pela Metso (podendo chegar a valores superiores ao milhão de euros), não se afigura razoável admitir que a entidade resultante da concentração adoptasse uma estratégia de integração que condicionasse a venda de equipamentos à garantia de fornecimento futuro de consumíveis, tentando por esta via alavancar a sua posição para os tecidos industriais, uma vez que a mesma poderia colocar em risco a sua posição ao nível dos equipamentos.
104. Esta ideia é reforçada pelo facto das empresas concorrentes da Metso que se encontram integradas (i.e., também fabricam produtos PMC e tecidos para filtração) continuarem a fornecer os seus produtos em todos os mercados, sem qualquer tipo de restrições, tal como anteriormente referido.

### 6.3 Conclusão da Avaliação Jusconcorrencial

105. Os resultados da análise jusconcorrencial efectuada indicam que a entidade resultante da operação de concentração em apreço não terá a capacidade de proceder ao encerramento dos mercados relevantes através de uma posição forte nos mercados relacionados. Embora não tenha sido possível concluir, de forma inequívoca, se a Metso terá, de facto, uma posição forte nos mercados relacionados das maquinarias de pasta de papel, papel e cartão e das maquinarias para a indústria mineira, resultou claro que os seus clientes detêm suficiente capacidade negocial para contrabalançar uma eventual implementação de estratégias de vendas condicionadas, nos moldes *supra* descritos.
106. Foi também possível concluir que, do ponto de vista económico, não se afigura provável que a implementação de estratégias de encerramento do mercado por parte da entidade integrada possa trazer qualquer tipo de benefício directo ou indirecto, não existindo, portanto, incentivos necessários para a adopção desse tipo de comportamentos.

107. Pelo exposto *supra*, conclui-se que a operação de concentração em apreço não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva (i) no *mercado supra-nacional dos produtos têxteis para máquinas de pasta de papel, papel e cartão (PMC)*; (ii) no *mercado supra-nacional dos tecidos para filtração industrial seca*; (iii) no *mercado supra-nacional dos tecidos para filtração industrial húmida*; e (iv) no *mercado supra-nacional dos tecidos para lavandarias industriais*.

## 7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

108. Nos termos do n.º 2 do artigo 38.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, foi dispensada a audição prévia dos autores da notificação, dada a ausência de contra-interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

## 8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

109. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do n.º 1, do artigo 17.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, delibera, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho, não se opor à presente operação de concentração, uma vez que a mesma não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva (i) no *mercado supra-nacional dos produtos têxteis para máquinas de pasta de papel, papel e cartão (PMC)*; (ii) no *mercado supra-nacional dos tecidos para filtração industrial seca*; (iii) no *mercado supra-nacional dos tecidos para filtração industrial húmida*; e (iv) no *mercado supra-nacional dos tecidos para lavandarias industriais*.

Lisboa, 21 de Dezembro de 2009

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

---

Manuel Sebastião  
Presidente

---

Jaime Andrez  
Vogal

---

João Noronha  
Vogal