

**Ccent. 52/2009**  
**Ferro / Activos Heraeus**

**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]

## DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA

Processo Ccent. 52/2010 - Ferro / Activos Heraeus

### 1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 31 de Dezembro de 2009, com produção de efeitos a 20 de Janeiro de 2010<sup>1</sup>, foi notificada à Autoridade da Concorrência (doravante “AdC”), nos termos dos artigos 9.º e 31º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho (doravante “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração que consiste na aquisição, pela Ferro Corporation (doravante “Ferro”), do controlo exclusivo sobre activos da W.C. Heraeus GmbH (doravante “Activos Heraeus”) relativos ao negócio de produção e comercialização de cores de elevada qualidade para uso decorativo (doravante “Cores de Elevada Qualidade”) e ao negócio de produção e comercialização de produtos auxiliares para uso decorativo (doravante “Produtos Auxiliares”), na indústria de cerâmica, vidro e azulejos.
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 as alíneas a) e b), do n.º 3, do mesmo artigo, e encontra-se sujeita a notificação prévia por preencher a condição prevista na alínea a), do n.º 1, do artigo 9.º do mesmo diploma, correspondente ao limiar da quota de mercado.
3. Segundo a notificante, a operação de concentração foi também notificada junto da autoridade da concorrência espanhola, tendo a mesma sido já aprovada<sup>2</sup>, previamente à notificação prévia junto desta Autoridade.

### 2. AS PARTES

#### 2.1. Empresa Adquirente

4. A Ferro Corporation é uma sociedade de direito americano, que se encontra presente, nomeadamente, nas áreas de química orgânica, química inorgânica, processamento de metais preciosos; ciência de polímeros e ciência de materiais para desenvolvimento de lacas de protecção de superfície para materiais de cerâmica e metal; esmalte, pastas e aditivos para o

---

<sup>1</sup> Por aplicação do n.º 2 do artigo 32.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho.

<sup>2</sup> Decisão notificada através da *Resolución Del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, de fecha 28/12/2009 (Expediente C-0197/09, FERRO/HERAEUS)*.

mercado do vidro; verniz e tintas decorativas para o mercado dos serviços de loiça; compostos de plástico e tintas; aditivos para polímeros. A Ferro encontra-se, assim, presente na produção e comercialização de materiais de decoração para a indústria cerâmica, vidro e azulejo, nomeadamente produtos PMP (Preparação de Metais Preciosos), Cores de Elevada Qualidade e Produtos Auxiliares.

5. Os volumes de negócios do Grupo Ferro, calculados de acordo com o disposto no artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2006, 2007 e 2008, foram os seguintes:

**Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Ferro para os anos de 2006 a 2008**

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

Fonte: Notificante.

## 2.2. Activos a Adquirir

6. O conjunto de activos objecto da presente operação de concentração corresponde a activos da Heraeus relativos ao (i) negócio de produção e comercialização de Cores de Elevada Qualidade e ao (ii) negócio de produção e comercialização de Produtos Auxiliares, para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejos.
7. O acordo celebrado entre as partes (“*Letter of Intent*”)<sup>3</sup> apresenta-se como um acordo de troca de activos entre as duas empresas em causa, uma vez que a W.C. Heraeus GmbH, vendedora para efeitos da presente concentração, irá, simultaneamente, adquirir activos da Ferro, relativos ao negócio de produtos PMP, enquanto adquirente<sup>4</sup>.
8. A compra do (i) negócio de Cores de Elevada Qualidade e do (ii) negócio de Produtos Auxiliares da Heraeus, pela Ferro, será estruturada como a compra de activos na [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DOS ACTIVOS].
9. Os activos da Heraeus Alemanha que serão adquiridos com a presente concentração são relativos ao negócio de Produtos Auxiliares, incluindo os contratos de fornecimento a ele conexos, bem

<sup>3</sup> A *Letter of Intent* foi assinada a 14 de Outubro de 2009, sendo que, não obstante tratar-se de um *acordo* que consagra um conjunto de elementos essenciais à análise da operação notificada, uma vez que, quer as partes intervenientes, quer os activos objecto de aquisição se encontram devidamente estabilizados, permitindo que o acordo pudesse ser enquadrado na categoria prevista no n.º 2 do artigo 9.º da Lei da Concorrência, o mesmo apresenta um carácter *não vinculativo* e, nesses termos, entende-se que a notificante não violou o prazo de notificação obrigatória.

<sup>4</sup> Esta aquisição corresponde à operação de concentração Ccent. 51/2009 – Heraeus / Activos Ferro, notificada junto desta Autoridade em 31 de Dezembro de 2009, com produção de efeitos a 20 de Janeiro de 2010, e em análise pela mesma.

como o serviço de vendas e apoio técnico quer para o (i) negócio de Produtos Auxiliares quer para o (ii) negócio de Cores de Elevada Qualidade.

10. Subjacente à compra destes activos, são objecto de aquisição os Direitos de Propriedade Intelectual (incluindo Patentes), a carteira de clientes, os pedidos de compra pendentes, o inventário, o “*Know-how*” relacionado com a produção e aplicação, e documentação conexas, informação comercial relevante para o negócio, assim como, o laboratório de serviços técnicos.
11. Os activos da Heraeus [**CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DOS ACTIVOS**] objecto de aquisição correspondem a um contrato de produção, e, subjacente à compra deste activo, são também objecto de aquisição os Direitos de Propriedade Intelectual (incluindo Patentes), a carteira de clientes, os equipamentos de produção, os pedidos de compra pendentes, o inventário, o “*Know-how*” relacionado com a produção e aplicação, e documentação conexas, informação comercial relevante para o negócio, assim como, o laboratório de serviços técnicos.
12. Os activos da Heraeus [**CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DOS ACTIVOS**] objecto de aquisição<sup>5</sup> dizem respeito à produção de Tintas (Cores), Verniz e Esmaltes. Subjacente à compra destes activos, são objecto de aquisição os Direitos de Propriedade Intelectual (incluindo Patentes), a carteira de clientes, os equipamentos de produção, os pedidos de compra pendentes, o inventário, o “*Know-how*” relacionado com a produção e aplicação, e documentação conexas, informação comercial relevante para o negócio, assim como, o laboratório de serviços técnicos.
13. Os volumes de negócios correspondentes aos Activos Heraeus alvos da presente operação de concentração, calculados de acordo com o disposto no artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2006, 2007 e 2008, foram os seguintes:

**Tabela 2 – Volume de negócios correspondente aos Activos Heraeus relativos ao (i) negócio de Cores de Elevada Qualidade para uso decorativo, para os anos de 2006 a 2008**

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

Fonte: Notificante.

**Tabela 3 – Volume de negócios correspondente aos Activos Heraeus relativos ao (ii) negócio de Produtos Auxiliares para uso decorativo, para os anos de 2006 a 2008**

<sup>5</sup> De acordo com o artigo [**CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, FORMA SOCIETÁRIA COMO A TRANSACÇÃO SERÁ REALIZADA**], afigurando-se como irrelevante, para os presentes efeitos, atenta a relação societária de grupo inerente às sociedades em causa, a forma societária como a transacção será processada.

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

Fonte: Notificante.

**Tabela 4 – Totalidade do volume de negócios correspondente aos Activos Heraeus objecto de aquisição, para os anos de 2006 a 2008**

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

Fonte: Notificante.

### 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

14. Tal como referido *supra*, a operação de concentração em causa consiste na aquisição, pela Ferro, do controlo exclusivo sobre os Activos Heraeus relativos ao (i) negócio de produção e comercialização de Cores de Elevada Qualidade e ao (ii) negócio de produção e comercialização de Produtos Auxiliares, para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejos, mediante a celebração de um acordo de troca de activos entre as duas empresas, a Ferro e a Heraeus (mediante a celebração da *Letter of Intent*)<sup>6</sup>.
15. A operação notificada constitui uma operação de concentração, nos termos da alínea b), do n.º 1, do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com as alíneas a) e b), do n.º 3, do mesmo artigo, e encontra-se sujeita a notificação prévia por preencher a condição prevista na alínea a), do n.º 1, do artigo 9.º do mesmo diploma, correspondente ao limiar da quota de mercado.
16. Encontrando-se a adquirente, a Ferro, presente na produção e comercialização de Cores de Elevada Qualidade e de Produtos Auxiliares, ambos para uso decorativo, e tendo em conta que os Activos Heraeus objecto da presente operação de concentração dizem respeito ao negócio destes dois produtos, a presente operação de concentração tem natureza horizontal.

### 4. MERCADOS RELEVANTES

#### 4.1. Mercados do Produto Relevantes

##### *Entendimento da notificante*

<sup>6</sup> Cfr. notas de rodapé n.º 3 e 4.

17. A notificante considera como mercados do produto relevantes, onde se verifica sobreposição horizontal entre as actividades desenvolvidas pela adquirente e pelos Activos Heraeus a adquirir, o (i) *mercado dos produtos das cores de elevada qualidade* e o (ii) *mercado dos produtos auxiliares*, ambos para uso decorativo, na indústria de cerâmica, vidro e azulejos.
18. No que respeita à segmentação proposta pela notificante, relativa à existência de um mercado relevante das cores, passível de ser segmentado em (i) Cores de “Elevada Qualidade”, face a outras cores, de “Qualidade Inferior”, esta fundamenta a sua proposta no sentido de que na indústria de cerâmica, vidro e azulejos, existem determinadas Cores (as de “Qualidade Inferior”) que se destinam à produção e comercialização de produtos de qualidades diferentes, sendo os preços praticados claramente distintos<sup>7</sup>, o que seria um critério determinante para a sua segmentação, enquanto produtos não substituíveis.
19. Embora a Ferro comercialize este dois tipos de cores, a Heraeus apenas produz e comercializa Cores de Elevada Qualidade, o que, segundo a notificante, corrobora, enquanto critério adicional, a existência de dois mercados do produto distintos.
20. Por outro lado, e no que respeita à proposta de delimitação da notificante relativa aos (ii) Produtos Auxiliares, também para uso decorativo, na indústria de cerâmica, vidro e azulejos, estes referem-se a uma categoria englobante de todos os produtos relacionados com a fixação, aderência e protecção das Cores e, em certa medida, dos produtos PMP. Assim sendo, os Produtos Auxiliares compreendem os médios<sup>8</sup> e lacas protectoras<sup>9</sup>, sendo que ambos resultam da mistura de substâncias orgânicas.
21. Refere a notificante que, apesar dos Produtos Auxiliares serem geralmente vendidos em conjunto com as Cores e os produtos PMP, não existe qualquer tipo de obrigatoriedade para que estas vendas, do ponto de vista do fornecedor, bem como dos clientes, sejam conjuntas.

### *Entendimento da AdC*

---

<sup>7</sup> Segundo a notificante, o preço das Cores de Elevada Qualidade é cerca de [CONFIDENCIAL-SEGREDOS DE NEGÓCIO]€ por kilo, não sendo as Cores de Baixa Qualidade comercializadas por um preço superior a [CONFIDENCIAL-SEGREDOS DE NEGÓCIO]€ por kilo.

<sup>8</sup> Segundo a notificante, os médios são substâncias oleosas aplicáveis a Cores cerâmicas. Quando combinados com Cores em pó, formam uma pasta que posteriormente será aplicada a produtos cerâmicos através de impressão ou *spray*.

<sup>9</sup> Segundo a notificante, as lacas protectoras, usualmente em forma líquida, são utilizadas como camada protectora, sendo colocadas em cima do decalque.

22. Como ponto prévio, refira-se que não existem precedentes nacionais ou comunitários relativamente à proposta de segmentação dos dois mercados do produto relevantes propostos pela notificante.
23. Da informação disponibilizada pela notificante, e no que respeita às (i) Cores, resulta existirem apenas, a nível comunitário, precedentes decisórios relacionados com produtos análogos<sup>10</sup>, que apontam para a possibilidade de segmentação, de um ponto de vista da oferta, por grandes grupos de revestimentos, sejam eles de revestimentos decorativos (pinturas) em estruturas arquitectónicas (paredes, tectos, madeiras, superfícies, etc.), revestimentos decorativos (pinturas) para o sector automóvel, revestimentos (pinturas) para o sector aeronáutico, e outros tipos de revestimentos industriais, como sejam aqueles para a indústria cerâmica, do azulejo e do vidro, como é o caso da presente operação de concentração.
24. Com efeito, de um ponto de vista da procura, a necessidade de obtenção de uma determinada Cor, para a elaboração de um determinado produto cerâmico de alta qualidade, de um azulejo ou de um objecto de vidro de alta qualidade, poderiam fazer pressupor que cada Cor produzida por cada fornecedor de Cores de Alta Qualidade poderia constituir um produto autónomo e não substituível por nenhum outro.
25. Na verdade, da instrução levada a cabo pela AdC, em sede da presente operação de concentração, resultou que a generalidade dos clientes de fornecedores industriais de Cores de Elevada Qualidade (*cf.* ponto 54 *infra*) consideram que cada Cor de Elevada Qualidade, *per se*, utilizada nos seus processos produtivos, não é (facilmente) replicável por nenhum outro fornecedor, uma vez que «*não há tintas iguais entre fornecedores, ou seja uma tinta correspondente a determinado pentone (n.º de cor) com a referência de um fornecedor não é igual ou não funcionará da mesma forma a uma tinta idêntica de outro fornecedor*»<sup>11</sup>.
26. Adicionalmente, os clientes questionados referem que apenas determinadas Cores adquiridas a determinado fornecedor se encontram adequadas ao seu ciclo de cozedura, e que, qualquer alteração de fornecedor obrigaria a ensaios de contratipagem por parte dos clientes, implicando dispêndios de custos e de tempo, e paragens na produção de uma linha de produção já em marcha.

<sup>10</sup> *Vide*, decisões da Comissão nos processos M. 4779 – AKZO NOBEL / ICI, 13 de Dezembro de 2007 (§12); M. 1182 - AKZO NOBEL / COURTAULDS, de 30 de Junho de 1998 (§7-9); M. 1167 - ICI / WILLIAMS, de 29 de Abril de 1998 (§6-11); e M. 390 - AKZO / NOBEL INDUSTRIER, de 10 de Janeiro de 1994 (§35 e segs.).

<sup>11</sup> *Cfr.* entre outras, a resposta da [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] ao pedido de elementos da AdC.

27. Considera-se, assim, em face dos elementos de informação disponíveis, e tendo por base os critérios que se relacionam com a substituibilidade do lado da procura, que cada Cor poderá eventualmente consubstanciar um produto diferenciado, dentro do mercado relevante das *Cores de Elevada Qualidade*.
28. Nestes termos, aceita-se, para efeitos da presente operação de concentração, a proposta de delimitação de mercado do produto relevante proposta pela notificante, relativa à *produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, não obstante entender-se que a exacta delimitação, a nível de eventuais segmentações do mesmo, poder permanecer em aberto.
29. Da informação disponibilizada pela notificante, e no que respeita aos (ii) Produtos Auxiliares, resulta existirem apenas, a nível comunitário, precedentes decisórios relacionados com produtos análogos<sup>12</sup>, nomeadamente, relacionados com resinas e pigmentos.
30. Da instrução levada a cabo pela AdC, em sede da presente operação de concentração, resultou que a generalidade dos clientes de fornecedores industriais de Produtos Auxiliares (*cf.* ponto 54 *infra*) consideram que os mesmos podem ser adquiridos a qualquer fornecedor, não existindo, por isso, incompatibilidade técnica na sua aquisição a um ou outro fornecedor, não se equacionando, assim, da possibilidade destes poderem consubstanciar produtos diferenciados, antes, considerando-se que estes são produtos homogéneos.
31. Do acima exposto, aceita-se, para efeitos da presente operação de concentração, a proposta de delimitação de mercado do produto relevante proposta pela notificante, relativa à *produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*.

#### 4.2. Mercados Geográficos Relevantes

##### *Entendimento da notificante*

32. No que concerne o âmbito geográfico dos dois mercados relevantes por si delimitados, a notificante considera que os mesmos são *nacionais*, tendo em conta os seguintes factores: uma estrutura de preços significativamente diferente entre os Estados Membros (afirmando que os produtos relevantes são significativamente mais baratos em Portugal e Espanha do que no Reino

---

<sup>12</sup> Vide decisão da Comissão no processo M. 4071 - APOLLO / AKZO NOBEL IAR, de 29 de Maio de 2006.

Unido ou França, por exemplo); as tendências e modas que influenciam as preferências dos consumidores, a nível nacional (referindo que, por exemplo, enquanto que os mercados de Espanha e Itália estão principalmente orientados para os produtos de decoração para azulejos, o Reino Unido é especialmente forte no mercado de loiça da china, especificamente *bone china*, e a Alemanha em porcelana); bem como, por último, a existência de concorrentes presentes apenas a nível de um Estado Membro.

33. Por outro lado, da instrução levada a cabo pela AdC, em sede da presente operação de concentração, a notificante<sup>13</sup> vem ainda informar que inexistem custos de transporte significativos entre os vários Estados-Membros, quer no que concerne os produtos (i) Cores, sendo que estes «representam somente uma pequena porção do custo total dos produtos relevantes [aprox. [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO]% do custo total das Tintas (...)]. Assim, não representam um entrave significativo ao comércio destes produtos»; quer no que respeita aos (ii) Produtos Auxiliares, uma vez que estes «representam somente uma pequena porção do custo total dos produtos relevantes [(...) aprox. [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO]% do custo total dos Auxiliares]. Assim, não representam um entrave significativo ao comércio destes produtos».

#### ***Entendimento da AdC***

34. No que diz respeito ao âmbito geográfico de actuação da empresa adquirente e dos Activos adquiridos, estes encontram-se presentes quer a nível mundial, quer europeu, quer nacional.
35. Atenta a inexistência de precedentes decisórios nacionais ou comunitários relativamente aos dois mercados relevantes em causa, como acima se fez já referência, importa valorar os argumentos apresentados pela notificante, no sentido dos mercados terem ou não uma dimensão *nacional* (*cf.* ponto 32).
36. No que respeita quer à (i) *produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, quer à (ii) *produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, considera-se que a existência de múltiplos operadores, presentes ao nível do EEE; a existência de custos de transporte pouco significativos, bem como a inexistência, segundo a notificante, de barreiras à entrada, permitindo às empresas fornecedoras distribuírem facilmente os seus produtos em

---

<sup>13</sup> Resposta da notificante, de 8 de Fevereiro de 2010, ao pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em 28 de Janeiro de 2010.

vários Estados Membros; e a possibilidade dos clientes adquirirem directamente os produtos desejados a fornecedores que não se encontrem directamente presentes no território nacional (ressalvando-se a importância da assistência técnica local para o mercado relevante das Cores de Alta Qualidade, que constitui um dos factores relevantes na escolha de um fornecedor), conduzem a que se considere a possibilidade da dimensão geográfica dos mercados do produto relevante em causa corresponder a um espaço geográfico mais lato do que o nacional.

37. Não obstante, e ainda que se considere a possibilidade dos mercados do produto em análise poderem ter um âmbito geográfico mais lato do que o nacional, entende-se que a exacta delimitação do âmbito geográfico dos mesmos pode permanecer em aberto, uma vez que as conclusões jus-concorrenciais não serão distintas em função das definições de mercados geográficos adoptadas

#### **4.3. Conclusão dos Mercados Relevantes**

38. Em face do *supra* exposto, considera-se, para efeitos da presente operação de concentração:
- (i) *O mercado da produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo; e*
  - (ii) *O mercado da produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo.*

## **5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL**

### **5.1. Da Estrutura da Oferta dos Mercados Relevantes**

39. Segundo a notificante, não existem fontes oficiais nem quaisquer estudos publicamente disponíveis sobre os mercados relevantes em causa.
40. Neste sentido, a notificante ofereceu as suas melhores estimativas relativamente à estrutura da oferta do (i) *mercado da produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo* e do (ii) *mercado da produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, quer ao nível do EEE, quer ao nível do território nacional, tendo por base a sua

experiência bem como a da empresa vendedora, a Heraeus, e o conhecimento destas nos mercados em que operam, dos seus clientes e concorrentes<sup>14</sup>.

### 5.1.1. Mercado da produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo

41. Analisa-se *infra* a estrutura da oferta no mercado relevante em causa, quer ao nível do EEE, quer ao nível do território nacional, uma vez que, como já referido, não se apresentou uma conclusão definitiva sobre o âmbito geográfico dos mercados do produto.

**Tabela 5 – Estrutura da oferta no mercado das Cores de Alta Qualidade, no EEE, em 2008**

Empresas	Quotas de mercado (%)
<b>Ferro</b>	[20-30]
<b>Activos Heraeus</b>	[10-20]
<b>Quota Conjunta</b>	[40-50]
Johnson Matthey	[20-30]
Ruger&Günzel	[5-10]
Colorobbia	[5-10]
Outros	[20-30]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fonte: Notificante.

42. Ao nível do EEE, tal como resulta da Tabela, estamos perante um mercado moderadamente concentrado, sendo que, da operação em apreço, resultará a concentração entre o principal operador de mercado, a Ferro, e o operador posicionado em terceiro lugar, o negócio afecto aos Activos Heraeus, o que reforçará significativamente o nível de concentração de mercado.
43. No cenário pós-concentração, a entidade resultante da mesma deterá uma quota de **[40-50]%**, continuando, todavia, a enfrentar a concorrência de um grupo de empresas com presença multinacional, como seja a Johnson Matthey, o seu principal concorrente, com uma quota de **[20-30]%**.
44. Ao nível do EEE, tal como resulta da Tabela anterior, estamos perante um mercado concentrado, sendo que, da operação em apreço, resultará um reforço significativo no nível de concentração de mercado, uma vez que as empresas participantes na concentração são os dois principais operadores de mercado.

<sup>14</sup> As quotas dos mercados relevantes foram determinadas, segundo a notificante, com recurso a uma estimativa do volume de vendas total por ano, tendo para tal presumido as necessidades dos clientes (quantidades) e efectuado uma extrapolação com base na quantidade vendida por cada uma das partes na concentração.

**Tabela 6 – Estrutura da oferta no mercado das Cores de Alta Qualidade, no território nacional, em 2008**

Empresas	Quotas de mercado (%)
<b>Ferro</b>	[40-50]
<b>Activos Heraeus</b>	[<5]
<b>Quota Conjunta</b>	[40-50]
Johnson Matthey <sup>15</sup>	[30-40]
Cristalcer	[5-10]
EC Viana	[<5]
Loja Ceramista	[<5]
Outros	[10-20]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fonte: Notificante.

45. Ao nível do território nacional, constata-se da Tabela, a existência de uma estrutura de oferta já concentrada, sendo que a mesma não sofre alterações significativas num cenário pós-concentração, em que a Ferro, o principal operador, com uma quota de [40-50]%, adquire o negócio afecto aos Activos Heraeus, o operador posicionado em quarto lugar, com uma quota de [<5]%.

<sup>15</sup> Segundo informação aduzida pela notificante, em 26 de Fevereiro de 2010, a Johnson Matthey não se encontra presente directamente no território nacional, distribuindo os seus produtos através da Endeka Ceramics, S.A.. A notificante mais informa que «a Endeka Ceramics representa a Johnson Matthey em Portugal» e que «as quotas de mercado indicadas para a Johnson Matthey quer a nível nacional quer a nível europeu incluem a Endeka Ceramics».

Com efeito, tal pode consubstanciar uma justificação para o facto dos clientes, questionados pela AdC em sede de instrução da presente operação de concentração (*cf.* ponto 54 *infra*), terem identificado a “Endeka” como seu actual ou potencial fornecedor, nunca se referindo à Johnson Matthey.

Por outro lado, da informação disponibilizada publicamente nos sites da Johnson Matthey (<http://www.matthey.com>, visitado em 23.02.10) e da Endeka (<http://www.endekaceramics.com>, visitado em 23.02.10), resulta que a Endeka, anteriormente designada Johnson Matthey Ceramics S.A., era uma subsidiária da Johnson Matthey plc., existente desde 1994. Em Março de 2007, passou, assim, a denominar-se Endeka Ceramics, S.A. (doravante “Endeka”), após a sua aquisição pelo fundo Pamplona Capital Management e parte do seu anterior grupo de administradores, tendo continuado activa na prestação do mesmo tipo de produtos, isto é, Cores de Alta Qualidade, Produtos Auxiliares e PMP, todos para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo.

Nestes termos, e decorrente do acima exposto, entende-se que, para efeitos da análise da presente operação de concentração, e no que respeita ao impacto da mesma no território nacional, equaciona-se da possibilidade de a Endeka ser o operador activo no mercado relevante em causa e não a Johnson Matthey (*cf.* Tabelas 5 e 7). Já ao nível do EEE (*cf.* Tabelas 6 e 8), atento que, por um lado, a AdC não efectuou nenhum questionário a clientes localizados nesse âmbito geográfico, e que, por outro lado, as Tabelas oferecidas pela notificante reflectem também a estrutura de mercado espelhada na decisão espanhola sobre a operação em causa (*cf.* nota de rodapé n.º 2), aceitaremos a Johnson Matthey como um dos operadores activos ao nível do EEE.

**Nota: indicam-se entre parêntesis rectos as informações cujo conteúdo exacto haja sido considerado como confidencial.** 11

46. No cenário pós-concentração, a entidade resultante da mesma deterá uma quota de **[40-50]**%, continuando, todavia, a enfrentar a concorrência de um conjunto de empresas, quer com presença multinacional, como seja a Johnson Matthey, identificada pela notificante como o seu principal concorrente, com uma quota de **[30-40]**%, quer outros operadores com presença meramente local, dos quais se destaca a Cristalcer, com uma quota de **[5-10]**%.
47. Realça-se o facto de, a nível nacional, os clientes questionados pela AdC em sede de instrução da presente operação de concentração (*cf.* ponto 54), terem identificado a Endeka como seu actual ou potencial fornecedor, nunca se referindo à Johnson Matthey, considerando-se, em face da informação disponibilizada pela notificante, que possa existir uma certa disparidade de informação, atento o facto de a Endeka, anteriormente designada Johnson Matthey Ceramics S.A., ter sido uma subsidiária da Johnson Matthey plc., e ter passado, após Março de 2007, a fazer parte de outro grupo empresarial<sup>16</sup>.
48. Certo é que, no território nacional, os clientes questionados pela AdC, identificaram a presença de um forte concorrente, ao nível do fornecimento de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo, alternativo à Ferro e à Heraeus, que é a Endeka.

#### 5.1.2. Mercado da produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo

49. Analisa-se, de seguida, a estrutura da oferta no mercado relevante em causa, quer ao nível do EEE, quer ao nível do território nacional, uma vez que, como já referido, não se apresentou uma conclusão definitiva sobre o âmbito geográfico dos mercados do produto.

**Tabela 7 – Estrutura da oferta no mercado dos Produtos Auxiliares, no EEE, em 2008**

<b>Empresas</b>	<b>Quotas de mercado (%)</b>
<b>Ferro</b>	<b>[30-40]</b>
<b>Heraeus</b>	<b>[10-20]</b>
<b>Quota Conjunta</b>	<b>[50-60]</b>
<b>Johnson Matthey</b>	<b>[10-20]</b>
<b>Ceram Vetro</b>	<b>[10-20]</b>
<b>Poplar Taiwan</b>	<b>[5-10]</b>
<b>Outros</b>	<b>[10-20]</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

<sup>16</sup> *Cfr.* nota de rodapé n.º 15.

Fonte: Notificante.

50. Ao nível do EEE, tal como resulta da Tabela, estamos perante um mercado moderadamente concentrado, em que, após a concentração, entre o principal operador, a Ferro, e o negócio afecto aos Activos Heraeus, o operador posicionado em segundo lugar, o mesmo passará a ficar mais concentrado.
51. No cenário pós-concentração, a entidade resultante da mesma deterá uma quota de [50-60]%, continuando, todavia, a enfrentar a concorrência de um grupo de empresas com presença multinacional, como seja a Johnson Matthey, o seu principal concorrente, com uma quota de [10-20]% e a Ceram Vetro, com uma quota de [10-20]%.

**Tabela 8 – Estrutura da oferta no mercado dos Produtos Auxiliares, no território nacional, em 2008**

Empresas	Quotas de mercado (%)
<b>Ferro</b>	[40-50]
<b>Heraeus</b>	[<5]
<b>Quota Conjunta</b>	[40-50]
Johnson Matthey <sup>17</sup>	[20-30]
Poplar Taiwan	[10-20]
Ceram Vetro	[5-10]
Outros	[10-20]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fonte: Notificante.

52. Ao nível do território nacional, constata-se da Tabela, a existência de uma estrutura de oferta já concentrada, sendo que a mesma não sofre alterações significativas num cenário pós-concentração, em que a Ferro, o principal operador, com uma quota de [40-50]%, adquire o negócio afecto aos Activos Heraeus, um dos operadores com menor quota de mercado, sendo a mesma igual a [<5]%.
53. No cenário pós-concentração, a entidade resultante da mesma deterá uma quota de [40-50]%, continuando, todavia, a enfrentar a concorrência de um conjunto de empresas com presença multinacional, tais como a Johnson Matthey, identificada pela notificante como o seu principal concorrente, com uma quota de [20-30]%, e a Poplar Taiwan, com uma quota de [10-20]%.

<sup>17</sup> Cfr. nota de rodapé nº 15.

## 5.2. Avaliação Jus-concorrencial

54. Em sede de instrução da presente operação de concentração, a AdC questionou um conjunto de clientes de Cores de Elevada Qualidade e de Produtos Auxiliares, quer da Heraeus quer da Ferro, presentes no território nacional, tendo enviado, no passado dia 28 de Janeiro de 2010, um questionário-tipo aos seguintes cinco clientes: (i) [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A]<sup>18</sup>, (ii) [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE B]<sup>19</sup>, (iii) [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C]<sup>20</sup>, (iv) [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D]<sup>21</sup>, e (v) [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E]<sup>22</sup>, cujos extractos parciais das suas respostas serão aqui reproduzidos sempre que se considerem que os mesmos são essenciais à análise jus-concorrencial encetada por esta Autoridade.

### 5.2.1. Dos Efeitos Horizontais

#### 5.2.1.1. Mercado das Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo

55. Da análise da estrutura da oferta, quer a nível do *EEE*, quer a nível nacional, constata-se um cenário jus-concorrencial caracterizado por um índice de *IHH*<sup>23</sup> superior a 2000 pontos e um *delta*<sup>24</sup> superior a 150 pontos.

56. Nestes termos, e atendendo à prática decisória da AdC e da Comissão Europeia, bem como às Orientações da Comissão para apreciação das concentrações horizontais<sup>25</sup>, não é possível excluir, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação seja susceptível

<sup>18</sup> Cuja resposta data de 23 de Fevereiro de 2010.

<sup>19</sup> Cuja resposta data de 11 de Fevereiro de 2010.

<sup>20</sup> Cuja resposta de 17 de Fevereiro de 2010.

<sup>21</sup> Cuja resposta data de 12 de Fevereiro de 2010.

<sup>22</sup> Cuja resposta data de 25 de Fevereiro de 2010.

<sup>23</sup> *IHH* é o *Índice de Herfindahl-Hirschman*, calculado como a soma dos quadrados das quotas das empresas a operar no mercado relevante, assim traduzindo o grau de concentração nesse mercado, e variando entre 0 e 10 000. A Comissão Europeia aplica frequentemente o *IHH* para conhecer o nível de concentração global existente num mercado – neste sentido, vão as Orientações para apreciação das concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas (*cf.* Comunicação 2004/C 31/03 publicada no JOCE, de 5.02.2004). O *IHH* após a concentração é calculado no pressuposto de que as quotas de mercado das empresas se mantêm inalteradas.

<sup>24</sup> O *delta* corresponde à variação no *IHH* antes e após a operação de concentração.

<sup>25</sup> Orientações para apreciação das concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas (*cf.* Comunicação 2004/C 31/03 publicada no JOCE, de 5.02.2004).

de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado do produto em apreço, independentemente do âmbito geográfico considerado

57. Todavia, como referido, verifica-se a existência de concorrência por parte de um conjunto de empresas, quer com presença multinacional, quer com presença nacional (*cf.* pontos 46 a 48), que se considera poderem constituir uma força de pressão concorrencial efectiva.
58. Com efeito, um dos elementos que corrobora esta afirmação deriva da informação disponibilizada pela notificante<sup>26</sup>, que considera estar-se em presença de um mercado com capacidade excedentária ao nível da produção, tendo, também, alguns clientes<sup>27</sup> confirmado esta realidade, o que é susceptível de garantir que os concorrentes das empresas participantes na presente operação têm condições para, face a um eventual cenário de desvio da procura por parte dos clientes da Ferro e do negócio dos Activos Heraeus, continuar a garantir o fornecimento da procura desviada.
59. Ainda sobre esta temática, segundo a notificante, não existirão barreiras significativas à entrada neste mercado, uma vez que: as técnicas de produção de Cores de Elevada Qualidade para a indústria cerâmica, do vidro e do azulejo, se encontram bem estabelecidas e conhecidas; o conhecimento necessário para produzir os produtos relevantes encontra-se acessível, sendo relativamente fácil adquirir o conhecimento através da contratação de pessoal com experiência; e o acesso às matérias-primas não constitui uma barreira à entrada.
60. Como se referiu já na delimitação do mercado do produto relevante (*cf.* pontos 25 a 27), estamos perante um produto diferenciado, em que, dentro do mercado relevante das *Cores de Elevada Qualidade*, cada Cor, adquirida a um determinado fornecedor, não será (facilmente) substituível por outra, abastecendo-se cada cliente, simultaneamente, junto de vários fornecedores<sup>28</sup>, que praticam preços diferentes, num mesmo período temporal.

<sup>26</sup> A notificante estima «*que os vários concorrentes têm cada um uma capacidade excedentária de aproximadamente [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO]%*» (resposta da notificante, de 8 de Fevereiro de 2010, a pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em 28 de Janeiro de 2010).

<sup>27</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] considera que «*[P]ossivelmente encontramos-nos perante uma indústria com capacidade excedentária, mas, que tal não se reflecte em termos de alternativas credíveis entre os diferentes concorrentes*»; e a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C] indica-nos que, do seu ponto de vista, «*a tendência será a oferta ser maior que a procura porque existem ainda outros fornecedores no mercado como por exemplo a ColorItália (Itália) e a Pöhlmann (Alemanha) que não têm grande peso no mercado nacional*».

<sup>28</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] utilizou quatro fornecedores em simultâneo, ao longo dos últimos três anos, sendo os seus fornecedores, a Ferro, a Endeka, a Heraeus e a EC Viana, e que «*[N]ormalmente nas tintas é difícil mudar de fornecedor devidos ao acerto da tonalidade*»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE B] apenas apresentou dados relativamente aos produtos adquiridos à Ferro nos últimos 3 anos; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C] utilizou quatro fornecedores em simultâneo, ao longo dos últimos três anos, sendo os seus fornecedores, a Ferro, a Endeka, a Brendle Metalquímica e a Heraeus, não sendo possível identificar-se as

61. Com efeito, está-se em presença de um mercado relevante em que a qualidade dos produtos produzidos e comercializados - as Cores de Elevada Qualidade para a indústria cerâmica, do vidro e do azulejo – é a principal característica apontada pela maioria dos clientes nacionais<sup>29</sup>, questionados em sede de instrução pela AdC, como factor de escolha entre os fornecedores disponíveis, colocando o preço do produto relevante num patamar seguinte ao da qualidade.
62. No entanto, do ponto de vista da notificante, o principal factor que determinará a decisão dos clientes na aquisição de Cores, enquanto produtos intermédios, é o preço, levando os mesmos a serem «sensíveis ao preço e troca[r] de fornecedor se conseguirem um melhor preço».
63. Refira-se, não obstante que, da interpretação dos dados fornecidos pela notificante resulta que, apesar de a adquirente, a Ferro, que é o principal fornecedor quer a nível nacional, quer a nível do EEE, ser a líder em qualidade («# [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO]»<sup>30</sup>), não é aquela que apresenta o melhor preço («# [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO]»). Ademais, os Activos Adquiridos da Heraeus apresentam um índice # [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO] em qualidade e um índice # [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO] em preço.
64. Assim, decorre do exposto que, apesar do preço ser um factor importante de escolha dos fornecedores, a qualidade afigura-se como determinante do ponto de vista da procura, nomeadamente aquando da possibilidade de mudança de fornecedores pelos clientes, atentos os

---

quantidades adquiridas por período anual, uma vez que os dados fornecidos se encontram agrupados pelo período de três anos, tendo sido a Ferro a principal fornecedora; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] utilizou três fornecedores em simultâneo, ao longo dos últimos três anos, sendo os seus fornecedores a Ferro, a Endeka e a Hans Barnstorf, tendo a Ferro sido o seu principal fornecedor por ordem de encomendas no período em apreço; e a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E] utilizou três fornecedores em simultâneo, ao longo dos últimos três anos, sendo os seus fornecedores: a Heraeus, a Endeka e a Ferro.

<sup>29</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] considera «*cor pretendida (tonalidade); qualidade (aprovação técnica); preços, no caso de a cor e a qualidade serem homólogas*», como os principais factores associados à escolha de fornecedores; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C] indica-nos, na sua resposta, por ordem de grandeza, «*1.º qualidade / especificação do produto; 2.º prazo de entrega; 3.º preço*»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] refere-nos como principais factores de escolha «*adequação da tinta ao nosso ciclo de cozedura; disponibilidade de amostras e diferentes misturas para cozer nas nossas condições; assistência técnica para resolução de problemas e novos desenvolvimentos; preço; prazo de entrega; quando uma determinada cor funciona bem no nosso ciclo de cozedura adquirirmos sempre as mesmas as respectivo fornecedor; garantia de estabilidade da tinta*»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E] «*precisão de cor escolhida pelo cliente (a mais parecida); propriedades de cozedura; maior ou menor libertação de metais pesados*». Já a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE B] refere como principais factores «*o preço, a qualidade e o prazo de entrega*», dando primazia ao preço.

<sup>30</sup> Resposta da notificante, de 8 de Fevereiro de 2010, ao pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em 28 de Janeiro de 2010, apresentando um ranking de # 1 a #5, sendo #1 o melhor preço, a melhor qualidade e o melhor serviço técnico, e #5 o preço mais elevado, a pior qualidade e o pior serviço técnico.

resultados da instrução efectuada para efeitos da presente operação de concentração, como se passa de seguida a explicar.

65. No entendimento da notificante, não existirão impedimentos à mudança de fornecedores pelos clientes, fazendo-a estes, primordialmente, «entre produtos de decoração equivalentes com custos de troca muito baixos ou inexistentes. Os clientes necessitam em geral unicamente de períodos de teste mínimos antes de trocar de fornecedor. A decisão de troca baseia-se com frequência na disponibilidade do produto e/ou no seu preço»<sup>31</sup>.
66. Não obstante, questionados os clientes sobre quais as circunstâncias que os levariam a mudar de fornecedor, todos afirmaram que, apesar de existirem custos de mudança associados à mudança de fornecedor/Cor, uma vez que tal processo exige todo um procedimento de ensaios de tonalidades e de contratipagem para atingir o resultado desejado<sup>32</sup>, o fariam caso se verificasse um aumento de preços significativo ou uma redução da qualidade nos produtos que actualmente adquirem aos seus fornecedores.
67. Já no que diz respeito à escolha de novas Cores, nomeadamente para procurar melhores preços, ou para substituir Cores já utilizadas que originem problemas a nível produtivo, nomeadamente para a resolução de problemas de qualidade, os clientes foram assertivos em afirmar que recorreriam ao processo de testes e de contratipagem com as amostras de Cores de outros fornecedores alternativos, no sentido de aprovarem um novo fornecedor para aquele produto<sup>33</sup>.

<sup>31</sup> Resposta da notificante, de 8 de Fevereiro de 2010, ao pedido de elementos efectuado por esta Autoridade, em 28 de Janeiro de 2010.

<sup>32</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] evidencia que «[N]ormalmente nas tintas é difícil mudar de fornecedor devidos ao acerto da tonalidade», pois «não é fácil mudar-se de fornecedor de tintas uma vez aprovada uma tonalidade a um determinado fornecedor. Nas tintas os fornecedores alternativos à Ferro são a Endeka e a Heraeus»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] identifica a Heraeus como fornecedor alternativo, todavia refere que «a empresa não tem optado por mudar de fornecedor, dado que a sua mudança traz sempre custos acrescidos ao nível de produção (ensaios de tonalidades)»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C] confirma que a «mudança de fornecedores é possível (em alguns casos com a necessária adaptação em termos de especificações dos produtos)»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] refere que, do seu ponto de vista, «das tintas que utilizamos, como são as adequadas ao nosso ciclo de cozedura, a mudança das referências obrigaria a ensaios de contratipagem, ensaios esses que nunca poderiam ser comportados por nós. Isto porque não há tintas iguais entre fornecedores, ou seja uma tinta correspondente a determinado pentone (n.º de cor) com a referência de um fornecedor não é igual ou não funcionará da mesma forma a uma tinta idêntica de outro fornecedor. Em conclusão, quando uma tinta funciona bem no nosso ciclo de cozedura dificilmente teremos uma tinta exactamente igual noutra fornecedor»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] refere que não sentirá necessidade de alterar o seu fornecedor principal (Ferro) desde que este dê garantias de «qualidade, assistência e prazo de entrega»; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E] afirma que «é muito difícil trocar fornecedores dada a especificidade de cada tinta não sendo possível contratar por outra com os mesmos resultados».

<sup>33</sup> Cfr., por exemplo, a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] que refere que «recorrer[ia] às amostras de tintas que temos em laboratório, normalmente amostras dos nossos três maiores fornecedores» sendo que apenas mudaria de fornecedor se «o preço apresentado pelo potencial fornecedor for suficientemente tentador que justificasse efectuar todo um trabalho de contratipagem de cores».

68. E, ainda, quando questionados sobre quais os fornecedores que considerariam poderem constituir uma alternativa viável ao seu fornecedor principal, os clientes indicaram, em geral, que existem fornecedores alternativos aos seus actuais e/ou principais fornecedores, indicando, para além das partes em causa na presente operação de concentração, a Torrecid, a Endeka, a Brendle Metalquímica e a BASF<sup>34</sup>.
69. Adicionalmente, uma vez que os clientes, de uma forma geral, não estão ligados aos fornecedores através de contratos de longa duração, tal como é referido pela notificante<sup>35</sup> e pelos clientes<sup>36</sup>, tal facilitaria a mudança de fornecedor face a um aumento significativo de preço ou uma redução significativa da qualidade.
70. Aliás, esta capacidade de mudança é atestada pela notificante, que reconhece que os consumidores das partes *«parecem ser compradores sofisticados, com amplo conhecimento do mercado, e crescentemente atentos a eficiências de custo»*<sup>37</sup>.
71. Assim, considera-se que a capacidade de mudança dos clientes poderá ser susceptível de impedir eventuais aumentos de preços e/ou diminuição de qualidade das Cores de Alta Qualidade oferecidas pela Ferro e pelo negócio associado aos Activos Heraeus, no cenário pós-concentração, tendo, aliás, resultado da instrução que os clientes estariam dispostos a mudar de fornecedor caso tal ocorresse, tendo sido identificados vários fornecedores alternativos.
72. Acresce que, o facto de os clientes terem mais do que um fornecedor para este tipo de produtos em simultâneo, tendo a maior parte, como fornecedor em carteira, a Endeka (o segundo maior operador do mercado), considera-se que as relações comerciais estariam facilitadas entre os clientes e os fornecedores alternativos.

---

<sup>34</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] informa que *«[N]a verdade no mercado existem outros fornecedores de tintas mas devido à qualidade do produto (sobretudo a granulometria) não são adaptáveis ao nosso uso»*, não obstante, sempre avançando que *«uma alternativa possível seria a Torrecid mas que até à data, por motivo de preço ou qualidade, os seus produtos não têm sido aprovados»*; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE B] identifica a Heraeus como fornecedor alternativo; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C] identifica como alternativas aos seus fornecedores habituais, a Ferro, a Endeka, a Brendle Metalquímica e a Heraeus, para as Cores, a Endeka e a CCT (CCT Tortosa, membro do grupo Torrecid); a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] identifica como alternativas ao seu fornecedor principal (a Ferro) a Endeka; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E] refere que, existem alternativas no mercado, com os quais já trabalha: a BASF e a Endeka.

<sup>35</sup> A notificante informa-nos que *«[N]ormalmente não temos contratos, por vezes existem acordos [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO] para determinados artigos»*.

<sup>36</sup> É ilustrativa a resposta da [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E], que informa que *«[N]ão existe contrato pré definido, as tintas são requisitadas consoante as nossas necessidades produtivas»*.

<sup>37</sup> Formulário de Notificação.

73. Relativamente à escolha de Cores para uma nova linha de produção de cerâmica, vidro e azulejo, não se considera que derivem problemas jus-concorrenciais num cenário pós-concentração, uma vez que, a escolha destes produtos obriga a uma contratipagem/testes de produção das Cores que terá de ser feita com relação a qualquer fornecedor, estando assim todos os fornecedores em igualdade de circunstâncias, não estando os clientes dependentes da entidade líder de mercado. Acresce que, apesar da Ferro ter sido identificada, quer pela notificante quer pelos clientes questionados, como líder em qualidade, esta empresa é seguida de perto por outros fortes concorrentes como seja a Endeka.
74. Face a todo o exposto, considera-se que a presente operação de concentração não é susceptível de redundar em efeitos jus-concorrenciais de natureza horizontal.

#### **5.2.1.2. Mercado dos Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo**

75. Da análise da estrutura da oferta, após a concentração notificada, verifica-se, ao nível do *EEE*, um cenário jus-concorrencial com um índice de *IHH* superior a 2000 pontos e um *delta* superior a 150 pontos, não sendo possível, como tal, afastar, à partida, sem outros elementos de avaliação, que a presente operação seja susceptível de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado em apreço.
76. No entanto, referira-se que, caso se delimitasse o mercado geográfico do produto relevante ao território nacional, estar-se-ia perante um cenário jus-concorrencial caracterizado por um índice de *IHH* pós-concentração superior a 2000 e um *delta* inferior a 150 pontos, pelo que seria pouco provável, atendendo à prática decisória da AdC e da Comissão Europeia, bem como às Orientações da Comissão para a apreciação das concentrações horizontais<sup>38</sup>, que a presente operação de concentração fosse susceptível de gerar preocupações jus-concorrenciais
77. Tal como ao nível do *EEE*, verifica-se que, da análise da estrutura da oferta ao nível do território nacional, a entidade resultante da concentração reforçará a sua posição no mercado, uma vez que deterá [40-50]%, realçando-se, todavia, que ao nível do território nacional, esse reforço de quota de mercado é da ordem dos [<5]%
78. Ademais, importa referir que, estamos perante um mercado onde se verifica a existência de concorrência por parte de um conjunto de empresas, quer com presença multinacional, quer com

<sup>38</sup> Orientações para a apreciação das concentrações horizontais, cit. *supra* nota de rodapé nº 25.

presença nacional (*cf.* pontos 52 e 53), considerando-se poderem constituir uma força de pressão concorrencial efectiva.

79. Com efeito, segundo a notificante<sup>39</sup>, assim como alguns clientes<sup>40</sup>, no mercado de Produtos Auxiliares parece haver indícios de capacidade excedentária ao nível da produção, o que é susceptível de garantir que os concorrentes das empresas participantes na presente operação têm condições para, face a um eventual cenário de desvio da procura por parte dos clientes da Ferro e do negócio dos Activos Heraeus, continuar a garantir o fornecimento da procura desviada.
80. Acresce ter-se verificado a entrada de um novo concorrente no mercado dos Produtos Auxiliares, em 2006, a Poplar Taiwan, estimando a notificante que o mesmo tenha alcançado uma quota de mercado de [10-20]%, no território nacional, dois anos após a sua entrada no mercado, o que poderá ser susceptível de indiciar a ausência de barreiras significativas à entrada no mercado<sup>41</sup>.
81. Ademais, tal como referido aquando a delimitação do mercado do produto relevante, está-se perante um mercado relevante cujo produto apresenta elevados níveis de homogeneidades (*cf.* ponto 30), sendo assim importante avaliar, para além da existência de capacidade excedentária de produção e da existência de barreiras à entrada, a capacidade e facilidade dos clientes mudarem de fornecedor, de forma a aferir as condições de concorrência no mercado.
82. Ao contrário do que sucedia no mercado dos produtos de Cores de Alta Qualidade, no mercado dos Produtos Auxiliares para a indústria cerâmica, do vidro e do azulejo, o preço praticado pelos fornecedores afigura-se como principal factor para a escolha dos mesmos.
83. Com efeito, a sensibilidade dos clientes face aos preços praticados pelos fornecedores é comprovada pelo facto dos mesmos terem indicado que facilmente mudariam de fornecedor, caso lhes fosse oferecido o mesmo produto por um menor preço.
84. De facto, no mercado de produtos Auxiliares a mudança de fornecedores afigura-se mais simples, dado não existirem custos de mudança significativos relativos a essa mudança, tal como resultou da instrução encetada junto de clientes nacionais<sup>42</sup>, tendo os mesmos referido que

<sup>39</sup> A notificante estima a mesma capacidade excedentária, quer para o mercado das Cores de Alta Qualidade quer para o mercado dos Produtos Auxiliares, neste sentido, *vide* nota de rodapé n.º 26.

<sup>40</sup> Os clientes utilizam os mesmos argumentos para a aferição de uma capacidade excedentária, ao nível da produção, quer para os Produtos Auxiliares quer para as Cores de Alta Qualidade, neste sentido, *vide* nota de rodapé n.º 27.

<sup>41</sup> Segundo a notificante, também neste mercado relevante, pelas mesmas razões invocadas para o mercado das Cores de Alta Qualidade, não existirão barreiras significativas à entrada (*cf.* ponto 59).

<sup>42</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE A] refere que «[N]os produtos auxiliares é mais viável [mudar de fornecedor] desde que o preço seja melhor e não haja incompatibilidade técnica»; e a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] refere que uma mudança de fornecedor para os Produtos Auxiliares se afigura mais simples, «basta que o potencial fornecedor possua um preço mais baixo para uma qualidade de produto idêntica».

existem fornecedores alternativos aos seus fornecedores actuais, indicando, para além das partes em causa na presente operação de concentração, a Albrecht, a Endeka, a Zschimmer & Schwartz, a Torrecid, a Brendle Metalquímica e a BASF<sup>43</sup>.

85. Uma vez mais, a capacidade de mudança é atestada pela notificante, que reconhece que os consumidores das partes, também neste mercado relevante, *«parecem ser compradores sofisticados, com amplo conhecimento do mercado, e crescentemente atentos a eficiências de custo»*<sup>44</sup>.
86. Assim, considera-se que, no cenário pós-concentração, a entidade resultante da operação de concentração não terá incentivos em aumentar os preços praticados, uma vez que estamos perante um mercado em que os clientes têm facilidade em mudar de fornecedor face a variações significativas de preços, existindo no mesmo uma multiplicidade de operadores que constituem uma alternativa para os clientes face às empresas envolvidas na presente operação de concentração.
87. Face ao exposto, considera-se que, da presente operação de concentração, não resultarão entraves significativos à concorrência efectiva no *mercado relevante dos Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, no território nacional.

### 5.2.2. Dos Efeitos Não Horizontais

88. Tal como referido *supra* (cfr. ponto 7), a adquirente Ferro celebrou com a Heraeus, no mesmo acordo relativo à presente operação de concentração, uma troca de activos, no sentido desta última lhe adquirir um conjunto de activos relativos ao negócio de produtos PMP da Ferro<sup>45</sup>.
89. Neste sentido, em face da projectada aquisição pela Heraeus dos Activos Ferro relativos ao negócio dos produtos PMP, considera-se que, condicionada à obtenção de uma autorização, expressa ou tácita, da projectada concentração por esta Autoridade, que inexistirão, num cenário pós-concentração, quaisquer efeitos jus-concorrenciais de natureza conglomeral.

---

<sup>43</sup> A [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE B] identifica a Heraeus como fornecedor alternativo; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE C] identifica como alternativas aos seus fornecedores habituais (a Ferro, a Endeka, a Brendle Metalquímica e a Heraeus), a Albrecht e a Endeka; a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE D] identifica como alternativas ao seu fornecedor principal (a Ferro), a Zschimmer & Schwartz; e a [CONFIDENCIAL – SEGREDOS DE NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE E] refere que, existem alternativas no mercado, com os quais já trabalha: a BASF e a Endeka.

<sup>44</sup> Formulário de Notificação.

<sup>45</sup> Esta aquisição corresponde à operação de concentração Ccent. 51/2009 – Heraeus / Activos Ferro, notificada junto desta Autoridade em 31 de Dezembro de 2009, com produção de efeitos a 20 de Janeiro de 2010, e em análise pela mesma.

### 5.2.3. Conclusão da Avaliação Jus-Concorrencial

90. Em suma, resulta do exposto que, à luz dos elementos recolhidos em sede de instrução, a presente operação de concentração não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante, da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva nos mercados relevantes analisados relativos ao *mercado da produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, no território nacional; e ao *mercado da produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, no território nacional.

## 6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS E ACESSÓRIAS

### 6.1. Identificação da Cláusula

91. As empresas signatárias do acordo subjacente à realização da presente operação de concentração, a Ferro e a Heraeus, celebraram uma cláusula restritiva da concorrência de **[CONFIDENCIAL – IDENTIFICAÇÃO DO TIPO DE CLÁUSULA RESTRITIVA]** dos Activos Heraeus a adquirir, com respeito à concretização da operação em causa, por parte da Ferro, por um período de **[CONFIDENCIAL – PERÍODO TEMPORAL DA CLÁUSULA RESTRITIVA]**, após a concretização da mesma (*cfr.* cláusula 8.3 da *Letter of Intent*), considerando que esta é necessária e directamente relacionada com a operação.

### 6.2. Entendimento da AdC

92. Nos termos do n.º 5 do artigo 12.º da Lei da Concorrência, a decisão que autoriza uma operação de concentração abrange igualmente as «*restrições directamente relacionadas com a realização da mesma e a ela necessárias*».

93. Neste sentido, na sua análise, a AdC necessita de verificar se os limites material, geográfico e temporal de tais cláusulas, se encontram *directamente*<sup>46</sup> relacionados com o negócio principal objecto da operação de concentração notificada, e são *necessários*<sup>47</sup> à prossecução do mesmo (o negócio principal).
94. Os critérios de *relação directa* e de *necessidade*<sup>48</sup> têm um carácter objectivo. As restrições não são directamente relacionadas e necessárias à realização de uma concentração só porque as partes assim o consideram.
95. Nestes termos, a AdC tem o dever legal de limitar - porque tem o poder de as considerar, ou não, total ou parcialmente, como abrangidas por uma decisão final de não oposição -, o âmbito material, o âmbito geográfico<sup>49</sup> e/ou o âmbito temporal daquelas cláusulas restritivas e acessórias.
96. Após análise da cláusula celebrada, para efeitos do n.º 5 do artigo 12.º da Lei da Concorrência, considera-se que o seu âmbito material se encontra justificado (limitado [**CONFIDENCIAL – LIMITE MATERIAL DA CLÁUSULA RESTRITIVA**]), que o seu âmbito geográfico limitado ao território nacional, e que, quanto ao seu âmbito temporal, se considera, atentas as características específicas deste sector químico, que o período de [**CONFIDENCIAL - PERÍODO TEMPORAL DA CLÁUSULA RESTRITIVA**]<sup>50</sup> se encontra igualmente justificado.

---

<sup>46</sup> Com efeito, para que as restrições sejam consideradas «*directamente relacionadas com a realização da concentração*» devem estar estreitamente ligadas à concentração propriamente dita. As restrições directamente relacionadas com a concentração estão economicamente relacionadas com a transacção principal e destinam-se a permitir uma transição harmoniosa para a estrutura alterada da empresa após a concentração. Neste sentido, *vide* Comunicação da Comissão Europeia Relativa a Restrições Acessórias de 2005 (§12).

<sup>47</sup> Por outro lado, os acordos devem ser «*necessários à realização da concentração*» o que significa que, na ausência de tais acordos, a concentração não poderia realizar-se ou realizar-se-ia apenas em condições consideravelmente mais aleatórias, a custos substancialmente mais elevados, num prazo consideravelmente maior ou com muito mais dificuldades. Neste sentido, para determinar se uma restrição é *necessária*, deve assegurar-se que a sua duração, alcance material (obrigações economicamente ligadas com a transacção) e geográfico (neste caso, ao nível de um impacto no território nacional) não ultrapassam o exigido razoavelmente para a realização da operação de concentração. Neste sentido, *vide* Comunicação da Comissão Europeia Relativa a Restrições Acessórias de 2005 (§13).

<sup>48</sup> Neste sentido, *vide* Comunicação da Comissão Europeia Relativa a Restrições Acessórias de 2005 (§11).

<sup>49</sup> Em particular, no que respeita ao âmbito geográfico de tais cláusulas, a AdC tem a sua competência delimitada ao território nacional, no âmbito da sua competência exclusiva definida no n.º 2 do artigo 1.º da Lei da Concorrência, podendo uma cláusula restritiva ser autorizada com um âmbito geográfico ainda mais restrito.

<sup>50</sup> Com efeito, segundo a notificante, uma vez que, após a operação, a Heraeus irá deixar de produzir Cores de Elevada Qualidade e Produtos Auxiliares e centralizar a sua actividade na produção de PMP, e que a Ferro irá deixar de produzir PMP e centralizar a sua actividade na produção de Cores de Elevada Qualidade e Produtos Auxiliares, ambas as empresas continuarão a fornecer produtos aos mesmos clientes (uma vez que a base de clientes é muito semelhante para os três produtos aqui referidos) e continuarão, por isso, a ter os contactos, a tecnologia e o conhecimento necessários para produzirem os produtos alvo da presente operação considerando, assim, que esta cláusula é necessária para garantir e assegurar o real valor dos activos a serem adquiridos.

97. Conclui-se, portanto, ser a cláusula restritiva em análise directamente relacionada e necessária à realização da operação de concentração, e nessa medida abrangida, relativamente ao território nacional, pela presente decisão, nos termos do n.º 5 do artigo 12º da Lei da Concorrência.

## 7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

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

## 8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

99. 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 no *mercado da produção e comercialização de Cores de Alta Qualidade para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, no território nacional; e no *mercado da produção e comercialização de Produtos Auxiliares para uso decorativo na indústria de cerâmica, vidro e azulejo*, no território nacional.

Lisboa, 11 de Março de 2010

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

---

Manuel Sebastião

Presidente

---

Jaime Andrez

Vogal

---

João Noronha

Vogal