

Ccent. 15/2010
Porto Editora/DGP

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. 15/2010 – Porto Editora/DGP

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 19 de Abril de 2010, foi notificada à Autoridade da Concorrência, nos termos dos artigos 9.º e 31.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho (doravante “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração, que consiste na aquisição, pela Porto Editora, Lda. (“Porto Editora”), do controlo exclusivo do Direct Group Portugal (também referido como “DGP”), mediante a aquisição, à Bertelsmann Portuguesa SGPS, S.A. e à Bertelsmann A.G. (doravante referidas em conjunto como “Bertelsmann”), da totalidade das participações sociais das empresas: Círculo de Leitores, S.A., Lexicultural – Actividades Editoriais, Lda. e Telecírculo – Actividades Promocionais, Lda., em seguida referidas, respectivamente, como Lexicultural, Telecírculo e Círculo de Leitores.
2. Indirectamente, em resultado da aquisição da sociedade Círculo de Leitores, a Porto Editora propõe-se adquirir ainda as sociedades do Grupo Bertrand: Livraria Bertrand, SGPS, S.A., Livraria Bertrand – Sociedade de Comércio Livreiro, S.A., Distribuidora de Livros Bertrand, Lda. e Bertrand Editora, Lda.
3. A operação notificada configura uma concentração de empresas na acepção da alínea b), do n.º 1, do artigo 8.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher as condições enunciadas nas alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 9.º do mesmo diploma.

2. AS PARTES

2.1. Empresas Participantes

2.1.1. Empresa Adquirente

4. A Adquirente, a Porto Editora é uma sociedade de direito português inserida num grupo empresarial (doravante também referido simplesmente como “GPE”) que actua no sector

editorial livreiro e multimédia o qual, embora centrando-se na área da edição escolar, está presente em diversos mercados.

5. Na área da edição escolar, as várias empresas do grupo prestam serviços de edição de manuais escolares, manuais auxiliares e material pedagógico multimédia e serviços através da internet. Dispõem de espaços especializados de atendimento aos professores, estando também envolvidas na distribuição de material didáctico diverso e de equipamentos de leccionação.
6. Ao nível do retalho, o grupo possui quatro lojas da Porto Editora e duas lojas Wook, empresa do grupo dedicada à comercialização a retalho, incluindo retalho *online*. É expectável a abertura de mais uma loja durante o corrente ano.
7. Os volumes de negócios do grupo Porto Editora, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2007 a 2009, foram os seguintes:

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Porto Editora, para os anos de 2007, 2008 e 2009

<i>Milhões Euros</i>	2007	2008	2009
Portugal	[<150]	[<150]	[<150]
EEE	[<150]	[<150]	[<150]
Mundial	[<150]	[<150]	[<150]

Fonte: Notificante.

2.1.2. Empresa Adquirida

8. A Adquirida, o grupo Direct Portugal é constituído pelas sociedades Lexicultural, Telecírculo e Círculo de Leitores, detentora do Grupo Bertrand, cuja actividade desenvolvida corresponde à edição, *marketing*, distribuição e venda de livros em Portugal.
9. A actividade de comércio a retalho é desenvolvida, quer através da Livraria Bertrand, que possui uma rede de lojas e um serviço de vendas através da internet, quer pelo Círculo de Leitores, através do clube do livro.
10. Os volumes de negócios do Direct Group Portugal, calculados nos termos do artigo 10.º da Lei da Concorrência, para os anos de 2007 a 2009, foram os seguintes

Tabela 2 – Volume de negócios do DGP, para os anos de 2007, 2008 e 2009

<i>Milhões Euros</i>	2007	2008	2009
Portugal	[<150]	[<150]	[<150]

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

EEE	[<150]	[<150]	[<150]
Mundial	[<150]	[<150]	[<150]

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

11. A operação de concentração consiste na aquisição, pelo GPE, do controlo exclusivo das sociedades Lexicultural, Telecírculo e Círculo de Leitores, e, indirectamente, do Grupo Bertrand, e tem na sua base um acordo de compra e venda de participações do capital social e créditos ([CONFIDENCIAL-CONTRATO], doravante simplesmente referido como “Acordo”), celebrado a [CONFIDENCIAL-DATA DE CONTRATO] entre a Bertelsmann, por um lado, a Porto Editora por outro[CONFIDENCIAL-CLÁUSULA CONTRATUAL].
12. Conforme referido, a presente operação 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 b) do n.º 3 do mesmo artigo.
13. Atento o facto de a Adquirente e da Adquirida desenvolverem actividades de venda retalhista de manuais escolares, bem como de edição, distribuição e venda retalhista de edições gerais, a operação assume natureza horizontal.

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1. Mercados do produto/serviço

4.1.1. Manuais escolares e material didáctico-pedagógico

Posição da Notificante

14. Entende a Notificante, no que diz respeito ao segmento da edição e publicação escolar, que as actividades de edição, distribuição e venda a retalho de manuais escolares e de outros recursos didáctico-pedagógicos, destinados ao ensino básico e secundário, são essencialmente distintas das actividades de edição, distribuição e venda a retalho de outros tipos de publicação.

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

15. O seu entendimento baseia-se no processo que leva à escolha dos manuais escolares e nas suas consequências ao nível do funcionamento do mercado.
16. A actividade encontra-se enquadrada, do ponto de vista legislativo, pela Lei n.º 47/2006, de 28 de Agosto, que define o conceito de manual escolar e prevê um regime de avaliação, certificação e adopção dos manuais escolares.
17. A adopção dos manuais escolares é o resultado do processo pelo qual a escola, ou o agrupamento de escolas, avalia a adequação dos manuais ao respectivo projecto educativo, sendo a sua adopção da competência dos órgãos de coordenação e orientação educativa, a qual tem que ser devidamente fundamentada em grelhas de apreciação elaboradas para o efeito, tendo em conta o calendário estabelecido pelo Ministério da Educação.
18. A informação relativa aos manuais e aos outros recursos didáctico-pedagógicos para cada escola é disponibilizada aos pais e alunos que, subsequentemente, procedem à sua aquisição junto das livrarias e papelarias.
19. Assim, considera a Notificante que, para efeitos de definição de mercado relevante: (i) não existe substituíbilidade no lado da procura e no lado da oferta, na medida em que, após a escolha por parte das entidades competentes, nem editores, nem pais ou alunos podem substituir os manuais escolares adoptados sem autorização do Ministério da Educação; (ii) a natureza e as características dos manuais são específicas e claramente definidas pelo Ministério da Educação; (iii) os manuais estão sujeitos a procedimentos de aprovação e certificação por parte deste Ministério e; (iv) os preços são regulados por convenção celebrada entre os editores e o Ministério da Economia, a qual é ratificada pelo Ministério da Educação.
20. No que diz respeito à venda a retalho de manuais escolares, a Notificante afirma que se trata de um processo muito complexo do ponto de vista logístico, que implica uma grande capacidade de movimentação de produtos num prazo relativamente curto e circunscrito no tempo (cerca de 2 meses, entre Julho e Setembro), implicando a necessidade de uma grande capacidade financeira e de armazenagem, bem como reforços temporários de pessoal.
21. Para além disso, as vendas são efectuadas por inúmeras pequenas livrarias, o que permite uma elevada capilaridade na distribuição. Embora com uma restrita área de influência, estas livrarias

de pequena dimensão têm um elevado conhecimento da zona envolvente, o que permite, segundo a Notificante, atingir um elevado nível de eficiência na gestão dos stocks.

Posição da Autoridade

22. Na senda da prática da AdC¹ e da Comissão Europeia², a Autoridade considera que a edição, publicação e distribuição de manuais escolares constitui um mercado distinto da edição, publicação e distribuição de outro tipo de obras.
23. De facto, se do ponto de vista da edição e publicação, qualquer um dos tipos de literatura é facilmente substituído pela edição e publicação de outro, já o mesmo não ocorre no que diz respeito à procura, que assume características particulares. Com efeito, a edição e publicação de manuais escolares é dirigida a um público-alvo identificado e delimitado, *in casu*, estudantes do ensino básico e secundário.
24. Por outro lado, a procura por parte desse público-alvo é uma procura indirecta, na medida em que a escolha do produto, propriamente dita, é efectuada pelas escolas ou agrupamentos escolares, de acordo com um enquadramento legislativo específico.
25. Para além disso, para que um manual escolar do ensino básico e secundário possa ser adoptado, terá que passar por um regime de avaliação e de certificação, nos termos previstos na Lei n.º 47/2006, de 28 de Agosto.
26. Importa ainda referir que, no que diz respeito aos preços, os mesmos estão sujeitos, de acordo com o disposto na Portaria n.º 792/2007 a um regime que resulta de uma convenção entre os representantes dos editores e o Estado. Refira-se ainda que, para além dos preços de venda ao público, a convenção pode, de acordo com a lei, definir as margens obtidas pelos retalhistas.³
27. Assim, do exposto *supra*, e considerando ainda a prática anterior da AdC, a definição do mercado de produto incluirá, quer os manuais escolares, quer os outros recursos didáctico-

¹ Cf. as decisões da AdC de 26 de Junho de 2008 no processo Ccent. 34/2008 - LeYa / Oficina do Livro, de 24 de Outubro de 2007 no processo Ccent. 60/2007 - Ruralia Holding/Nova Gaia e de 22 de Outubro de 2007 no processo Ccent. 59/2007 - Ruralia Holding BV/Edições Gailivro S.A..

² Cf. a decisão da Comissão Europeia no processo n.º COMP/M.2978 – Lagardère/Naexis/VUP, de 7 de Janeiro de 2004 (§106 a 116).

³ Na convenção de preços actualmente em vigor, as margens de comercialização não foram fixadas, resultando as mesmas de negociações entre os editores e os retalhistas.

- pedagógicos cuja cadeia de valor se encontra ao abrigo da referida Lei n.º 47/2006, de 28 de Agosto⁴. Exclui-se deste âmbito, portanto, os manuais e os livros técnicos destinados ao ensino superior, e os livros técnicos destinados ao ensino superior, cuja publicação, distribuição e aquisição não se encontram abrangidas pelo mesmo regime jurídico.
28. Por outro lado, importa ter em conta que se está perante uma cadeia de relacionamento vertical, pelo que haverá que considerar uma separação entre as actividades de edição, publicação e distribuição, e a actividade de venda de retalho de manuais escolares.
29. No que diz respeito à edição, publicação e distribuição, encontram-se, do lado da oferta, os editores, que tomam a iniciativa de elaboração das obras e da sua sujeição ao processo de avaliação de qualidade e ‘homologação’ por parte das entidades oficiais e, do lado da procura, e em função das escolhas efectuadas pelas escolas e agrupamentos escolares⁵, os retalhistas (nomeadamente livrarias e papelarias).
30. No que diz respeito à vertente retalhista, a procura é realizada pelos alunos ou pais dos alunos, após divulgadas as escolhas dos manuais adoptados por cada escola ou agrupamento de escolas, que, na realidade, exercem a sua escolha apenas relativamente ao local de aquisição.
31. Por seu turno, a oferta é constituída por um conjunto muito elevado de retalhistas, correspondentes a livrarias e papelarias locais, de pequena dimensão, onde tradicionalmente os alunos ou os seus pais se deslocam para a aquisição dos manuais escolares.
32. Considerando que, no que diz respeito aos manuais escolares e aos materiais didáctico-pedagógicos, a Adquirida está presente apenas na actividade de retalho, e dado o exposto *supra*, considera-se como mercado de produto/serviço relevante, o *mercado da venda a retalho de manuais escolares e materiais didáctico-pedagógicos*.

⁴ Os conceitos de “manual escolar” e de “outros recursos didáctico-pedagógicos” encontram-se definidos no artigo 3.º da Lei n.º 47/2006, de 28 de Agosto, respectivamente nas alíneas b) e c) e nos seguintes termos:

b) «Manual escolar» é o recurso didáctico-pedagógico relevante, ainda que não exclusivo, do processo de ensino e aprendizagem, concebido por ano ou ciclo, de apoio ao trabalho autónomo do aluno que visa contribuir para o desenvolvimento das competências e das aprendizagens definidas no currículo nacional para o ensino básico e para o ensino secundário, apresentando informação correspondente aos conteúdos nucleares dos programas em vigor, bem como propostas de actividades didácticas e de avaliação das aprendizagens, podendo incluir orientações de trabalho para o professor;

c) «Outros recursos didáctico-pedagógicos» são os recursos de apoio à acção do professor e à realização de aprendizagens dos alunos, independentemente da forma de que se revistam, do suporte em que são disponibilizados e dos fins para que foram concebidos, apresentados de forma inequivocamente autónoma em relação aos manuais escolares.

⁵ Que escolhem, de entre as obras homologadas, quais aquelas que melhor se adequam ao seu projecto educativo.

4.1.2. Edições Gerais

Posição da Notificante

33. Segundo a Notificante, a actividade de edição livreira corresponde a uma actividade destinada ao consumidor final, com finalidades lúdicas, educativas ou culturais.
34. Trata-se de uma actividade que compreende diversas etapas: selecção e preparação dos originais, elaboração do projecto gráfico, paginação e produção gráfica para impressão. O resultado destas actividades é um conjunto de ficheiros informáticos que são entregues a uma gráfica para impressão e encadernação, dando origem ao produto “livro”, que é posteriormente distribuído pelos retalhistas.
35. No segmento da venda ao consumidor final, a decisão de compra cabe exclusivamente ao consumidor, sendo a mesma muitas vezes tomada no próprio ponto de venda, no momento da compra.
36. Trata-se, segundo a Notificante, de um mercado muito abrangente, em que várias categorias de produto partilham os mesmos canais de distribuição e disputam o interesse do consumidor: literatura, banda desenhada, história, política, direito, economia, informática, turismo, lazer, auto-ajuda, arte, dicionários, idiomas, auxiliares escolares e literatura infanto-juvenil.
37. A actividade de venda a retalho é efectuada através de estabelecimentos especializados (livrarias) ou generalistas (v.g. hipermercados e supermercados).

Posição da Autoridade

38. Na sua prática anterior⁶, a AdC identificou como mercados relevantes o mercado da edição e venda de títulos de literatura em geral e o mercado da edição e venda de livros juvenis em geral, tendo admitido a possibilidade de, em análises posteriores, proceder a segmentações em subcategorias, se tal fosse pertinente no contexto concreto da operação de concentração.
39. *In casu*, a AdC considera que não é necessário proceder-se a qualquer tipo de segmentação, em função do destinatário ou temática, uma vez que a análise jus-concorrencial não seria distinta em qualquer dos casos.
40. Por outro lado, atendendo ao caso concreto, a AdC considera que se justifica encarar as estruturas de mercado em causa de forma verticalmente distinta, ou seja, a actividade de edição e a actividade de venda a retalho de forma separada.

⁶ Cf. a decisão da AdC de 26 de Junho de 2008 no processo Ccent. 34/2008 - LeYa / Oficina do Livro.

41. Assim, do ponto de vista da edição livreira, a oferta é constituída pelos diversos editores. Quanto à procura, a mesma é constituída pelos múltiplos retalhistas, quer se trate de retalhistas especializados (livrarias), quer de generalistas (supermercados ou outros).
42. Por seu turno, a actividade de retalho é caracterizada por um elevado número de operadores (entre os quais se encontram os próprios grupos editoriais, como as partes da operação) que concorrem entre si oferecendo gamas mais ou menos amplas de escolha temática aos consumidores finais.
43. Considerando o exposto *supra*, considera-se como mercados relevantes de produto/serviço, para efeitos da presente operação de concentração: (i) *o mercado da edição e distribuição grossista de edições gerais* e (ii) *o mercado de venda a retalho de edições gerais*.

4.1.3. Clubes do Livro

Posição da Notificante

44. A Notificante considera que a actividade de retalho de edições gerais através de clubes do livro reúne características distintas que justificam uma definição autónoma de mercado relevante.
45. Nos clubes do livro, em termos gerais, os potenciais clientes têm de se tornar membros. Por contrapartida da aquisição do estatuto de sócio, comprometem-se a adquirir periodicamente de um conjunto restrito de obras previamente definido pelo clube e constante de um catálogo que lhe é enviado.
46. Por seu turno, verifica-se que as obras constantes desse catálogo têm muitas vezes um carácter distinto daquelas que se encontram nos locais de venda a retalho visto que assentam, sobretudo, no factor da continuidade, *i.e.*, em colecções de vários volumes que levam a que os membros dos clubes fiquem adstritos à compra da obra completa, como é, por exemplo, o caso de enciclopédias.
47. Assim, a Notificante identifica duas diferenças essenciais que, na sua óptica, justificam a definição de um mercado distinto de produto: (i) o universo de clientes é circunscrito aos membros do clube e; (ii) o leque de obras disponível para aquisição está estritamente confinado ao conjunto seleccionado pelo clube e constante do catálogo. Este, por sua vez, contém um conjunto de obras seleccionadas por critérios distintos dos de um *player* activo noutro tipo de actividade retalhista.

Posição da Autoridade

48. A AdC reconhece o carácter distinto da actividade de venda a retalho de edições gerais através de clubes do livro.
49. Tal deve-se não só às características intrínsecas de organização e acesso ao mercado por parte dos consumidores, mas também, tal como salienta a Notificante, às características distintivas das obras disponibilizadas em catálogo, nomeadamente no que diz respeito ao aspecto de ‘coleção’ das mesmas.
50. Assim, a elasticidade procura-preço tenderá a ser reduzida. Caso se verificasse um aumento não-transitório, pequeno mas significativo de preços, é pouco provável que viesse a existir uma substituíbilidade significativa entre as edições vendidas através de clubes do livro por edições gerais vendidas através de outros canais retalhistas.
51. Pelo exposto *supra*, considera-se como mercado relevante de produto/serviço, o *mercado da venda a retalho de edições gerais através de clubes do livro*.

4.2. Âmbito Geográfico dos Mercados

52. Considera a Notificante que todos os mercados identificados têm um âmbito nacional, nomeadamente atendendo ao factor linguístico e o cultural, particularmente relevantes em todos os mercados de produto identificados.
53. Acresce que, no que diz respeito aos manuais escolares, os mesmos se destinam exclusivamente ao mercado nacional, respeitando os *curricula* nacionais, de acordo com legislação em vigor, nos termos descritos *supra*.
54. Nestes termos, e em consonância com a sua prática anterior⁷, a Autoridade considera que todos os mercados identificados têm um âmbito nacional.

4.3. Conclusão quanto aos mercados relevantes

55. Atento o exposto *supra*, foram identificados como mercados relevantes:
 - i) o mercado nacional de venda a retalho de manuais escolares e de material didáctico-pedagógico⁸;

⁷ Cf. as decisões da AdC de 26 de Junho de 2008 no processo Ccent. 34/2008 - LeYa / Oficina do Livro, de 24 de Outubro de 2007 no processo Ccent. 60/2007 - Ruralia Holding/Nova Gaia e de 22 de Outubro de 2007 no processo Ccent. 59/2007 - Ruralia Holding BV/Edições Gailivro S.A.

- ii) o mercado nacional da edição e distribuição grossista de edições gerais;
- iii) o mercado nacional de venda a retalho de edições gerais;
- iv) o mercado nacional de venda a retalho de edições gerais através de clubes do livro.

5. MERCADOS RELACIONADOS

56. Apesar de a Adquirida não desenvolver a actividade de edição e distribuição grossista de manuais escolares e de outro material de apoio didáctico-pedagógico, a montante do mercado nacional de retalho de manuais escolares e de material didáctico-pedagógico, verifica-se que a Notificante detém uma forte presença naquela actividade, a qual, considera-se, corresponde a um mercado relevante autónomo, atentas as diferenças na estrutura da procura e da oferta e os aspectos regulamentares.
57. Nestes termos, o mercado da edição de manuais escolares e de outro material de apoio didáctico-pedagógico encontra-se verticalmente relacionado com o mercado nacional de retalho de manuais escolares e materiais didáctico-pedagógicos.
58. Esse mercado inclui ainda um conjunto de serviços de apoio aos professores, com vista ao acompanhamento dos mesmos e à transmissão de esclarecimentos técnicos sobre as obras propostas e os materiais de apoio e acompanhamento preparados para cada uma delas.
59. Atentos os factores linguísticos e culturais inerentes à actividade de edição, bem como os aspectos regulamentares referidos, a AdC considera que também este mercado relacionado tem um âmbito nacional.
60. Pelo exposto, define-se, como mercado relacionado, *o mercado nacional da edição e distribuição grossista de manuais escolares e materiais didáctico-pedagógicos.*

⁸ Tal como referido anteriormente, o conceito “escolar” exclui o ensino superior.

6. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

6.1. Efeitos Horizontais

6.1.1. Mercado Nacional de Venda a Retalho de Manuais Escolares e Materiais Didáctico-Pedagógicos

61. O mercado de retalho de manuais escolares é um mercado muito atomizado, uma vez que a venda a retalho é feita através de um grande número de pequenos retalhistas, incluindo pequenas livrarias e papelarias de bairro.
62. Não existe, no entanto, informação completa e sistematizada que permita conhecer, com rigor, as quotas dos vários agentes neste mercado.
63. Com base na sua posição no mercado relacionado da edição e distribuição grossista de manuais escolares, a Notificante estimou as suas próprias quotas de mercado (e as da Adquirida) para os anos de 2007 a 2009, como seguidamente se apresenta.

Tabela 3 - Quotas de mercado no mercado de retalho de manuais escolares em função do volume de vendas, para os anos de 2007 a 2009, em %

	2007	2008	2009
Grupo Porto Editora	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Direct Group Portugal	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
GPE + DGP	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

Fonte: Notificante.

64. Embora não seja possível proceder-se ao cálculo dos índices de concentração de Herfindahl-Hirschman (IHH) antes e após a concentração, os valores referentes às quotas de mercado (quota de mercado conjunta num cenário pós-concentração de [0-10%]) indicam que neste mercado, em que o *delta*⁹ corresponderá a [<250], a operação de concentração não criará ou reforçará qualquer posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva.

⁹ Ao delta corresponde a diferença entre os valores do IHH antes e após a concentração

6.1.2. Mercado Nacional da Edição e Distribuição Grossista de Edições Gerais

65. No que se refere ao mercado nacional da edição e distribuição grossista de edições gerais, os dados fornecidos pela Notificante resultam da informação recolhida por uma empresa de estudos de mercado, a *GfK International*. De acordo com esta fonte, as quotas, em 2009, neste mercado, foram as que se apresenta *infra* na Tabela 4.

Tabela 4 - Quotas de mercado no mercado da edição e distribuição grossista de edições gerais, em função do volume de vendas, para o ano de 2009, em %

Empresa/Grupo	2009
Grupo Porto Editora	[0-10%]
DGP / G. Circ. Leitores	[0-10%]
GPE + DGP	[10-20%]
Independentes	[30-40%]
Grupo Leya	[20-30%]
Civilização	[0-10%]
Editorial Presença	[0-10%]
Grupo Almedina	[0-10%]
Grupo Gradiva	[0-10%]
Babel	[0-10%]
RCS Mediagroup	[0-10%]
Grupo Saída de Emergência	[0-10%]
Grupo Girassol	[0-10%]
Grupo Everest	[0-10%]
Grupo Europa-América	[0-10%]
Grupo Educação Nacional	[0-10%]
Grupo Santillana-Constância	[0-10%]
Grupo Fundação Agostinho Fernandes	[0-10%]

Fonte: Notificante, com base nos dados *GfK International*.

66. No que diz respeito aos índices de concentração, este mercado apresenta-se como sendo razoavelmente concentrado, com um valor de IHH¹⁰ de [1000-2000], sendo que esse valor, num cenário pós-concentração é de [1000-2000] pontos, correspondendo assim o Delta¹¹ a [<250] pontos. Estes valores, segundo as Linhas de Orientação da Comissão Europeia sobre concentrações horizontais¹², não levantam, *a priori*, quaisquer problemas do ponto de vista jus-concorrencial, atendendo a que o valor do IHH se situa abaixo dos 2000 pontos e o valor do Delta é inferior a 250.
67. Acresce que o valor ora apresentado de IHH se encontra sobrestimado, na medida em que o *item* “independentes” da Tabela 4 inclui um conjunto de editores cujo valor foi computado como uma única parcela para efeitos de cálculo do IHH, mas que, na realidade, resulta da soma de diversas quotas de mercado de menor dimensão que, se tivessem sido consideradas individualmente, resultariam num valor de IHH inferior ao apresentado.
68. Importa ainda salientar que, neste mercado, a quota de mercado conjunta num cenário pós-concentração continuará a ser inferior à quota do grupo editor líder, o Grupo Leya, que detém uma quota superior a [20-30%].
69. Dado o exposto, no que ao mercado nacional da edição e distribuição grossista de edições gerais diz respeito, a operação de concentração não criará ou reforçará qualquer posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva nesse mercado.

6.1.3. Mercado Nacional de Venda a Retalho de Edições Gerais

70. À semelhança do mercado de retalho de manuais escolares, também não existem dados pormenorizados no que diz respeito a quotas no mercado nacional de venda a retalho de edições gerais.

¹⁰ 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 Índice Herfindahl-Hirschmann (IHH) para conhecer o nível de concentração global existente num mercado – *Cf.* as “Orientações para a apreciação de concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações”, JO C 31, de 5.02.2004.

¹¹ Por Delta entende-se a diferença entre o valor do IHH pós-concentração e o valor do IHH pré-concentração.

¹² *Cf.* as “Orientações para a apreciação de concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações”, JO C 31, de 5.02.2004, par.20.

71. Neste mercado verifica-se uma forte presença da Adquirida, nomeadamente através das 56 lojas Bertrand¹³ e do seu serviço de encomendas através da internet. Por seu turno, a actividade da Adquirente é bastante reduzida, efectuando-se através de 4 lojas sob a insígnia Porto Editora, bem como através da marca Wook livrarias (2 lojas em centros comerciais) e do *site* wook.pt (vendas através da internet).
72. A Tabela seguinte ilustra as estimativas apresentadas pela Notificante para as quotas de mercado das empresas participantes na presente operação.

Tabela 5 - Quotas de mercado no mercado do retalho de edições gerais, em função do volume de vendas, para os anos de 2007 a 2009, em %

	2007	2008	2009
Grupo Porto Editora	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Direct Group Portugal	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GPE + DGP	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]

Fonte: Notificante.

73. Importa ainda referir que, no seu conjunto, os hipermercados detêm uma quota estimada de cerca de [10-20%] na venda a retalho de edições gerais.
74. Apesar de não ser possível efectuar o cálculo do IHH, e considerando a posição muito pequena da Adquirente neste mercado, os dados disponíveis indicam, com um *delta* correspondente a [<250], que da presente operação não resultará nenhum reforço ou criação de posição dominante da qual resultem entraves à concorrência efectiva no mercado nacional do retalho de edições gerais.

6.1.4. Mercado Nacional de Retalho de Edições Gerais através de Clubes do Livro

75. Neste mercado apenas se encontra presente a Adquirida, através do Círculo de Leitores. Trata-se da empresa líder neste mercado, com uma quota estimada superior a [60-70%].
76. Importa referir que, segundo a Notificante, para além do Círculo de Leitores, não existe em Portugal nenhum outro operador que aplique de forma tão directa o conceito de clube do livro tal como o faz esta empresa adquirida, embora mantendo as características essenciais de “coleccionabilidade” dos seus produtos editoriais.

¹³ Cinquenta e duas destas lojas Bertrand localizam-se em centros comerciais.

77. Assim, e conforme expõe a tabela *infra*, o Círculo de Leitores tem uma forte presença neste mercado:

Tabela 6 - Quotas de mercado no mercado da venda a retalho de edições gerais através de clubes do livro, em função do volume de vendas, para o ano de 2009, em %

	2009
Círculo de Leitores	[60-70%]
Selecções do Reader's Digest	[10-20%]
Ediclube	[10-20%]
Salvat	[0-10%]

Fonte: Notificante.

78. Considerando que não existe qualquer sobreposição horizontal entre a Adquirente e a Adquirida neste mercado, está-se perante uma mera transferência de quotas. Ora, estando ausentes quaisquer tipos de efeitos de portfolio ou verticais, não advém da operação de concentração a criação ou reforço de uma posição dominante da qual resultem entraves significativos à concorrência no mercado nacional de retalho de edições gerais através de clubes do livro.

6.2. Efeitos Verticais

79. Do ponto de vista das relações verticais, há que aferir se, da presente operação de concentração, poderão resultar efeitos jus-concorrenciais significativos.
80. A questão relaciona-se com a estrutura vertical composta pelo mercado (nacional) relevante da venda a retalho de manuais escolares e materiais didáctico-pedagógicos e pelo mercado (nacional) relacionado da edição e distribuição grossista de manuais escolares e materiais didáctico-pedagógicos.
81. De facto, verifica-se que a Notificante detém uma quota de mercado de cerca de 54%, em função do volume de vendas, no mercado relacionado da edição de manuais escolares, pelo que se levanta a questão de apurar se da operação ora em análise resultarão quer os incentivos, quer a capacidade de, num cenário pós-concentração, o Grupo Porto Editora 'alavancar' a sua posição no mercado da edição de manuais escolares para aumentar significativamente a sua quota no mercado da venda a retalho de manuais escolares.
82. Tal poderia suceder em resultado de uma alteração das condições relativas oferecidas aos retalhistas, de forma a concentrar as vendas de manuais escolares na rede Bertrand, em detrimento do sistema actual de distribuição capilar, tal como descrito anteriormente, algo que,
- Nota: indicam-se entre parêntesis rectos as informações cujo conteúdo exacto haja sido considerado como confidencial.**

na sua versão mais extrema (concentração de todas as vendas na rede própria), poderia ser considerado como um *input foreclosure*.¹⁴

83. Verifica-se, no entanto, que existe um conjunto de factores que indiciam fortemente que a entidade resultante da operação de concentração não terá o incentivo nem a capacidade para o fazer.

6.2.1. Dados adicionais sobre os mercados de manuais escolares

84. A distribuição e venda a retalho dos manuais escolares é um fenómeno que ocorre num período limitado de tempo (entre 15 de Julho e 15 de Setembro), envolvendo um elevado número de referências (1250 títulos referentes a 196 disciplinas leccionadas em 12.356 estabelecimentos de ensino em Portugal¹⁵, perfazendo um total superior a 10.000.000 de unidades vendidas) que devem ser distribuídas nesse período de tempo, nos locais adequados¹⁶.
85. Considera a Notificante que a operação de venda retalhista de manuais escolares é, assim, uma operação complexa, que apenas pode ser efectuada com recurso a uma rede de venda a retalho muito capilar, como a actual, que envolve cerca de 2000 estabelecimentos.

6.2.2. Inviabilidade de vendas em lojas de centro comercial

86. De forma a analisar-se a exequibilidade de transformação da rede de retalho da entidade resultante da concentração em análise (lojas Porto Editora, lojas Bertrand e lojas Wook) no principal canal de distribuição de manuais escolares, há que conhecer a forma de funcionamento das mesmas, bem como as suas condicionantes de gestão de espaço e rentabilidades.
87. As lojas das redes Wook e Bertrand estão situadas, na sua grande maioria, em centros comerciais, tal como exposto *supra*.
88. Ora, de acordo com a Notificante, o processo de venda das lojas situadas em centros comerciais baseia-se no “auto-serviço” em que os livros são expostos e os se clientes servem, dirigindo-se posteriormente às caixas para proceder ao pagamento, recorrendo aos funcionários da loja apenas para esclarecimentos.

¹⁴ Consubstanciado, portanto, na recusa de venda dos manuais escolares aos retalhistas ‘tradicionalistas’.

¹⁵ Dados apresentados pela Notificante, com base nos dados de 2007/2008 compilados pelo Gabinete de Estatística e Planeamento da Educação do Ministério da Educação.

¹⁶ Na medida em que não vale a pena distribuir manuais escolares numa determinada área que não contém escolas que os tenham adoptado.

89. Considerando o elevado número de referências de manuais escolares que seria necessário disponibilizar numa loja de centro comercial¹⁷, este modelo de “auto-serviço” seria de difícil operacionalização, como esclarece a Notificante, uma vez que, por um lado, os clientes veriam dificultado o processo de encontrar as obras em questão e, por outro, o espaço de exposição teria de ser maioritária ou exclusivamente dedicado à venda de manuais escolares, havendo neste caso, um custo de oportunidade relevante (a não-venda de edições gerais).
90. Acresce que as lojas situadas em centros comerciais têm tipicamente pouco espaço de armazenagem face à área de exposição. Ora, considerando que o consumo de manuais escolares ocorre num curto período de tempo (cerca de 95% das vendas ocorre no período de 2 meses referido no ponto 20), tal levaria a uma sobre-ocupação desse espaço em resultado da elevada necessidade de armazenagem de manuais escolares.
91. Por outro lado, afirma ainda a Notificante, a venda deste tipo de produtos obrigaria a um esforço adicional ao nível do pessoal, na medida em que não só aumentariam grandemente as necessidades de movimentação/reposição de stocks, como também acresceriam as solicitações do público face à actividade normal¹⁸. Ora, tal acréscimo é agravado pelo facto de os horários de funcionamento das lojas de centro comercial serem alargados e abrangerem todos os dias da semana (e, em regra, 363 dias de abertura por ano).
92. A Notificante estima que a venda de manuais escolares através das lojas em centros comerciais acarretaria acréscimos de custos na ordem dos 20 a 25% do volume de negócios em termos de custos de oportunidade, cerca de 50% em termos de custos de pessoal, e entre 1 a 2,5% para custos de armazenagem e de abastecimento. Estes valores são objecto de confronto com uma margem bruta de cerca de 20% para os manuais escolares, do que parece decorrer uma ausência de incentivos para canalizar a venda de retalho de manuais escolares para as lojas situadas em centros comerciais.

¹⁷ O número de referências de manuais escolares que seria necessário disponibilizar numa loja de centro comercial, face a lojas de rua, é necessariamente maior, dado que a área de influência daquelas lojas é mais alargada e mais incerta no que diz respeito às escolas abrangidas.

¹⁸ O processo de compra dos manuais escolares é um processo mais “assistido” do que o da aquisição de edições gerais, incompatível com o modelo de “auto-serviço”, em parte devido ao elevado número de referências em causa.

6.2.3. Gestão eficiente dos stocks

93. Para além das desvantagens – se não mesmo da impossibilidade – de adoptar as redes retalhistas baseadas em centros comerciais (como é o caso das lojas Bertrand) como a principal rede de venda a retalho, verifica-se que os retalhistas de pequena dimensão apresentam vantagens significativas ao nível da eficiência de gestão dos stocks de manuais escolares.
94. Esta eficiência constitui um factor de relevância não despicienda, sobretudo quando considerado o curto espaço de tempo disponível para, anualmente, se proceder à distribuição e venda a retalho dos manuais.
95. Assim, dada a restrição temporal inerente à venda, deve ser minimizada qualquer necessidade de re-alocação espacial de stocks, pelo que a eficiência no escoamento do produto tem especial relevância.
96. Ora, num esquema como o actual, esclarece a Notificante, envolvendo um elevado número de pequenos pontos de venda tais como pequenas livrarias de rua ou papelarias, obtém-se a eficiência pretendida, porquanto a área de influência de cada uma dessas lojas – sendo mais restrita do que a das lojas situadas em centros comerciais – corresponde a um número limitado de escolas, permitindo saber antecipadamente e de forma fiável quais os manuais escolares que terão maior procura em cada ano lectivo em cada zona e quais os que é dispensável encomendar.¹⁹ O lojista corre, assim, baixo riscos na gestão desse stock.²⁰
97. A Notificante estima que, face a uma loja de centro comercial, com uma maior e mais difusa área de influência, a livraria de rua pode ter entre menos 40 a 50% menos títulos diferentes em stock.

6.2.4. Factores legais e regulamentares

98. A legislação em vigor relativa aos manuais escolares impõe um conjunto de obrigações aos editores, uma vez que os responsabiliza, durante todo o período de vigência de adopção de um manual escolar, pelo fornecimento do mercado em tempo útil, respondendo igualmente pelos

¹⁹ Importa referir que no caso dos manuais escolares, os livreiros não têm direito a devolução.

²⁰ Não é raro verificar-se a implementação de um sistema de ‘pré-encomendas’ por parte dos livreiros, que procedem às encomendas apenas após a confirmação dos pedidos por parte dos clientes, minimizando ainda mais o risco na gestão do seu stock de manuais escolares.

prejuízos que o atraso, a suspensão ou a interrupção injustificados causem ao regular funcionamento do ano lectivo.

99. Para além desta imposição, caso se verifiquem atrasos no fornecimento de manuais escolares, mesmo que justificáveis por razões atendíveis, é determinada, pelo Ministério da Educação, a abertura de um período excepcional de adopção de novos manuais por parte das escolas.
100. Os requisitos legais tendentes a garantir o fornecimento regular dos manuais escolares encontram-se previstos de forma genérica, no sentido em que estabelecem a obrigatoriedade de ser assegurado um abastecimento “normal”, não sendo especificados quaisquer tipos de requisitos de disseminação geográfica ou de redes de retalho a utilizar. No entanto, esta formulação genérica permite ao Ministério da Educação assegurar um certo grau de discricionariedade na definição de abastecimento “normal”, assegurando-lhe, concomitantemente, o poder de decidir alterar (ou permitir às escolas alterarem) os manuais adoptados para um determinado ano.
101. Refira-se ainda que, conforme informa a Notificante, o próprio Estado, através do Ministério da Educação e das Autarquias, é, ele próprio, um interveniente no mercado uma vez que assegura a aquisição de manuais escolares a alunos carenciados (cerca de 30% da população estudantil), o que tenderá a reforçar a sua posição como “garante” de um processo “normal” e regular dos manuais escolares em cada ano lectivo.

6.2.5. Conclusões da análise dos efeitos verticais

102. Tendo em conta o exposto *supra*, não existem indícios de que a entidade resultante da operação de concentração ora em análise detenha quer os incentivos, quer a capacidade, de fazer uso da sua posição no mercado relacionado da edição de manuais escolares para obter vantagens no mercado relevante da venda a retalho de manuais escolares; ou seja, não decorrem desta operação efeitos verticais que levem à criação ou reforço de uma posição dominante da qual resultem entraves significativos à concorrência nos mercados relevantes.

6.3. Análise das cláusulas restritivas e acessórias

103. [CONFIDENCIAL-CONTRATO]

104. [CONFIDENCIAL-CONTRATO]

105. [CONFIDENCIAL-CONTRATO]

106. [CONFIDENCIAL-CONTRATO]

107. [CONFIDENCIAL-CONTRATO]

108. [CONFIDENCIAL-CONTRATO]

109. Atento o exposto e atendendo à natureza da actividade em causa, bem como à limitação temporal das cláusulas, a AdC considera as cláusulas [CONFIDENCIAL-CONTRATO] como restrições que visam proteger e preservar o valor do investimento efectuado pela Notificante, aceitando, esta Autoridade, a qualificação das mesmas como estando directamente relacionadas com a operação e sendo necessárias à operação de concentração.

7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

110. 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, dada a ausência de contra-interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

111. 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 respectivos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003 de 18 de Janeiro, decidiu adoptar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 35.º da Lei n.º 18/2003, de 11 Junho, uma vez que a mesma não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva nos mercados relevantes identificados: mercado nacional da venda a retalho de manuais escolares e de material didáctico-pedagógico, mercado nacional da edição e distribuição grossista de edições gerais, mercado nacional da venda a retalho de edições gerais e mercado nacional da venda a retalho de edições gerais através de clubes do livro.

Lisboa, 04 de Junho de 2010

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

Manuel Sebastião
Presidente

Jaime Andrez
Vogal

João Noronha
Vogal

Índice

1.	OPERAÇÃO NOTIFICADA	1
2.	AS PARTES	1
2.1.	Empresas Participantes	1
2.1.1.	Empresa Adquirente	1
2.1.2.	Empresa Adquirida	2
3.	NATUREZA DA OPERAÇÃO	3
4.	MERCADOS RELEVANTES	3
4.1.	Mercados do produto/serviço.....	3
4.1.1.	Manuais escolares e material didáctico-pedagógico	3
4.1.2.	Edições Gerais	7
4.1.3.	Clubes do Livro	8
4.2.	Âmbito Geográfico dos Mercados	9
4.3.	Conclusão quanto aos mercados relevantes	9
5.	MERCADOS RELACIONADOS	10
6.	AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL	11
6.1.	Efeitos Horizontais	11
6.1.1.	Mercado Nacional de Venda a Retalho de Manuais Escolares e Materiais Didáctico-Pedagógicos 11	
6.1.2.	Mercado Nacional da Edição e Distribuição Grossista de Edições Gerais	12
6.1.3.	Mercado Nacional de Venda a Retalho de Edições Gerais	13
6.1.4.	Mercado Nacional de Retalho de Edições Gerais através de Clubes do Livro	14
6.2.	Efeitos Verticais.....	15
6.2.1.	Dados adicionais sobre os mercados de manuais escolares	16
6.2.2.	Inviabilidade de vendas em lojas de centro comercial.....	16
6.2.3.	Gestão eficiente dos stocks	18
6.2.4.	Factores legais e regulamentares	18
6.2.5.	Conclusões da análise dos efeitos verticais	19
6.3.	Análise das cláusulas restritivas e acessórias.....	19
7.	AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS	20
8.	DELIBERAÇÃO DO CONSELHO.....	20

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Porto Editora, para os anos de 2007, 2008 e 2009	2
Tabela 2 – Volume de negócios do DGP, para os anos de 2007, 2008 e 2009	2
Tabela 3 - Quotas de mercado no mercado de retalho de manuais escolares em função do volume de vendas, para os anos de 2007 a 2009, em %	11
Tabela 4 - Quotas de mercado no mercado da edição e distribuição grossista de edições gerais, em função do volume de vendas, para o ano de 2009, em %	12
Tabela 5 - Quotas de mercado no mercado do retalho de edições gerais, em função do volume de vendas, para os anos de 2007 a 2009, em %	14
Tabela 6 - Quotas de mercado no mercado da venda a retalho de edições gerais através de clubes do livro, em função do volume de vendas, para o ano de 2009, em %	15