



**Ccent. 8/2015
Portucel/AMS**

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

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

16/04/2015

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA****Processo Ccent. 8/2015 – Portucel/AMS****1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 16 de Fevereiro de 2015, foi notificada à Autoridade da Concorrência, nos termos dos artigos 37.º e 44.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (doravante “ Lei da Concorrência”), uma operação de concentração, que consiste na aquisição, pela Portucel S.A. (doravante “Notificante” ou “Portucel”), do controlo exclusivo sobre a AMS BR Star Paper S.A. (doravante “Adquirida” ou “AMS”).
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na aceção da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher a condição enunciada na alínea c) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

2. AS PARTES**2.1. Empresa Adquirente**

3. A Notificante é uma empresa integrada no Grupo Semapa, ativa primordialmente na produção de pasta de papel e de papel.
4. O grupo Portucel encontra-se também ativo na produção de energia elétrica e térmica, através da cogeração energética e de centrais termoelétricas a biomassa dedicadas à produção de eletricidade. Por sua vez, o Grupo Semapa encontra-se ativo nos setores de investigação, floresta, pasta de celulose, energia renovável e papel.
5. Os volumes de negócios realizados pela Portucel, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, em Portugal, no Espaço Económico Europeu (“EEE”) e a nível mundial, referentes aos anos 2011, 2012 e 2013, foram os constantes da tabela em seguida apresentada:

Tabela 1 – Volume de negócios da Portucel, para os anos de 2011 a 2013

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

Fonte: Notificante.

2.2. Empresa Adquirida

6. A AMS é uma empresa ativa na produção e comercialização de produtos de papel *tissue*, nomeadamente papel higiénico, rolos *tissue* de cozinha e guardanapos.
7. Os volumes de negócios realizados pela AMS, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, em Portugal, no Espaço Económico Europeu e a nível mundial, referentes aos anos 2012, 2013 e 2014, foram os constantes da tabela em seguida apresentada:

Tabela 2 – Volume de negócios da AMS, para os anos de 2012 a 2014

<i>Milhões Euros</i>	2012	2013	2014
Portugal	[>5]	[>5]	[>5]
EEE	[>5]	[>5]	[>5]
Mundial	[>5]	[>5]	[>5]

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

8. Conforme referido *supra*, a presente operação de concentração consiste na aquisição, pela Portucel, do controlo exclusivo sobre a AMS.
9. Para o efeito, a Notificante propõe-se adquirir a totalidade das ações representativas do capital social da AMS, atualmente detidas por três acionistas: a Suburbs, SGPS, S.A. (98,242%), a Boncarton Investimentos, SGPS, S.A. (1,628%) e o Sr. Álvaro Pires (0,13%).
10. Nestes termos, a transação em causa consubstancia uma operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.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 a condição enunciada na alínea c) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1 Mercado do Produto Relevante

4.1.1 Posição da Notificante

11. De acordo com a Notificante, a Adquirida é uma empresa produtora e transformadora de papel e que comercializa artigos de higiene e de papel e seus derivados, dedicando-se ao fabrico e comercialização dos produtos acabados de papel absorvente *tissue* (papel-tecido). De entre os produtos comercializados pela Adquirida encontram-se lenços de papel, papel de cozinha, papel higiénico, toalhas de mão e guardanapos.

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

12. Deste modo, tendo por base a prática decisória da Comissão Europeia (doravante “Comissão”)¹, e as diferenças que o conjunto de produtos comercializados pela AMS evidenciam no respeitante aos clientes, aos meios de distribuição, à qualidade e à importância das marcas, a Notificante entende que os mercados de produto relevantes são os seguintes:
 - Mercado da produção e comercialização de produtos *tissue At Home/Residencial* (doravante “mercado *At Home*”);
 - Mercado da produção e comercialização de produtos *tissue Away from Home /Institucional* (doravante “mercado *Away from Home*”).
13. Segundo a Notificante, o mercado *At Home* engloba os produtos destinados ao consumo doméstico, tais como lenços de papel, rolos higiénicos, guardanapos e rolos de cozinha.
14. Estes produtos são, de acordo com a Notificante, maioritariamente comercializados no grande retalho, através das grandes cadeias de distribuição, tais como hipermercados, supermercados e *Cash & Carry's*.
15. Os mesmos distinguem-se dos comercializados no mercado relevante identificado como *Away from Home*, sobretudo, pelo diâmetro mais reduzido, considerado mais apropriado para o consumo doméstico.
16. No mercado *Away from Home*, por outro lado, e de acordo com a Notificante, são comercializados produtos de grande dimensão, mais propícios ao consumo em ambientes comerciais, como, por exemplo, rolos-jumbo, espirais e industriais², entre outros.
17. Segundo a Notificante, este tipo de produtos é, sobretudo, comercializado através de grossistas, isto é, de grandes distribuidores locais que atuam no segmento profissional.
18. Ainda de acordo com a Notificante, também existe uma diferença no que toca à estratégia de marca em cada um dos mercados relevantes identificados. Assim, no mercado *At Home*, a marca assume um papel fundamental como forma de diferenciação, atendendo a que a escolha dos consumidores nem sempre é feita exclusivamente em função do menor preço.
19. No que ao mercado *Away from Home* diz respeito, a Notificante refere que, ainda que a marca seja um fator relevante, os elementos diferenciadores na escolha dos clientes são – ao contrário do que acontece no mercado *At Home*, cuja venda tende a ser realizada de forma direta e a profissionais – a assistência técnica e a oferta de soluções integradas.
20. Por fim, a Notificante afirma que de acordo com as decisões da Comissão *supra* referidas³, também podem ser considerados como mercados relevantes autónomos cada um dos produtos (e.g. lenços de papel e rolos de cozinha) que compõem os mercados *At Home* e *Away from Home*.
21. No entanto, a Notificante considera que, no caso em concreto e ao contrário dos casos objeto das decisões acima referidas, tal subdivisão não se justifica na medida em que

¹ Cfr. IV/M. 623 - *Kimberley-Clark/Scott*, decisão de não oposição (sujeita a condições e obrigações) de 16 de janeiro 1996; M.4533 - *SCA/P&G*, decisão de não oposição de 5 de setembro 2007 e M.2097-*SCA/Metsa Tissue*, decisão de oposição de 31 de janeiro de 2001.

² Rolos de grandes dimensões, respetivamente, em formato espiral e em formato achatado.

³ Cfr. nota de rodapé 1.

não se está perante uma operação do tipo horizontal da qual possa “*resultar a criação ou fortalecimento de uma posição dominante nos mercados relevantes em causa.*”

22. Com efeito, segundo a Notificante, da subdivisão dos mercados *At Home* e *Away from Home* não resultariam conclusões jusconcorrenciais distintas, pelo que tal subdivisão não se apresenta relevante para a apreciação da presente operação de concentração.
23. Acresce que, de acordo com a Notificante, a irrelevância da segmentação dos mercados *At Home* e *Away from Home* no caso em apreço é ainda corroborada pelo facto de a produção de todos os produtos ser feita a partir da mesma matéria-prima e através das mesmas máquinas e, por outro, por a procura tender a exigir uma extensão da gama de produtos como condição de fidelidade.
24. Portanto, para a Notificante, mesmo que para um dado cliente final ou grupo de consumidores, os diferentes produtos dentro de cada segmento não sejam substituíveis entre si, uma vez que existe substituíbilidade do lado da oferta, a maioria dos fornecedores está em condições de oferecer os produtos pretendidos num curto espaço de tempo sem que tal implique um aumento significativo dos custos.

4.1.2 Posição da AdC

25. A AdC, tal como a Notificante, entende que os produtos *tissue* apresentam diferenças no que respeita aos clientes, aos meios de distribuição, à marca, à qualidade dos produtos e ainda aos preços.
26. Estas diferenças parecem revelar que os consumidores compram cada um dos produtos *tissue* para a função para a qual foram concebidos, ainda que muito marginalmente alguma substituíbilidade possa ocorrer.
27. A referida quase-ausência de substituíbilidade do lado da procura, bem como as diferenças respeitantes às características referidas no ponto 23 *supra* permitem, desde logo, definir dois mercados relevantes que têm por base as duas grandes categorias de produtos *tissue*: o mercado *At Home* e o mercado *Away from Home*.
28. De notar que, e também como referido pela Notificante, dentro de cada um dos mercados relevantes identificados, existem produtos cujo grau de substituíbilidade do lado da procura é reduzido ou mesmo inexistente (e.g. rolos de cozinha e papel higiénico). Tal poderia, como foi o caso nas decisões indicadas na nota de rodapé 1, levar a uma segmentação mais fina dos mercados relevantes.
29. Contudo, dada a ausência de sobreposição horizontal na presente operação, e ao facto de, como se detalha *infra*, as conclusões da análise jusconcorrencial não se alterarem caso fosse adotada uma segmentação mais fina dos mercados relevantes, a AdC entende que, para efeitos da presente operação, tal segmentação não se justifica.
30. A Notificante afirma, ainda, que a Adquirida produz e comercializa produtos *tissue* sob a marca de produtor “AMOOS”. Contudo, faz notar que a maioria da sua produção é realizada **[Confidencial – Segredo de negócio]**.
31. Existem algumas diferenças relevantes entre a produção e comercialização de marcas de produtor e marcas de distribuidor, nomeadamente, quanto a quem define as características como a qualidade e a quantidade de produto a ser produzido e o tipo de embalagem a ser utilizada.
32. Estas diferenças poderiam suscitar a possibilidade de se justificar uma segmentação mais fina dos mercados relevantes entre marcas de produtor e marcas de distribuidor.

33. Contudo, tal como referido relativamente à possibilidade de uma segmentação mais fina em função de cada um dos produtos que constituem o mercado *At Home* e o mercado *Away from Home*, dada a ausência de sobreposição horizontal na presente operação, e ao facto de, como se detalha *infra*, as conclusões da análise jusconcorrencial não se alterarem caso se adote uma segmentação mais fina dos mercados relevantes, a AdC entende que, para efeitos da presente operação, tal segmentação não se justifica.
34. Face a todo o exposto, entende a AdC, para efeitos da presente operação de concentração, que os mercados relevantes correspondem ao mercado da produção e comercialização de produtos *tissue At Home* e ao mercado da produção e comercialização de produtos *tissue Away from Home*.

4.2 Mercado Geográfico Relevante

4.2.1 Posição da Notificante

35. A Notificante, tendo por base as áreas geográficas em que a Adquirida exerce a sua atividade, refere que existe uma concentração da atividade desta no mercado ibérico.
36. Segundo a Notificante, em 2014, [90-100]% do volume de negócios da AMS foi realizado na península ibérica, sem prejuízo, no entanto, de esta exportar para outros países, ainda que com volumes de negócio residuais.
37. Tal resulta, em parte, e de acordo com a Notificante, da relevância que os custos de transporte assumem nos mercados de produto relevantes *supra* identificados.
38. De acordo com a Notificante, a eficiência logística do papel *tissue* é baixa, sendo a capacidade de transporte por camião, em média, entre 6 e 14 toneladas para produtos *tissue* e bobines, respetivamente.
39. A Notificante afirma que os papéis *tissue* possuem baixa densidade, isto é, no transporte do produto acabado (por exemplo, rolos de papel) é transportada uma grande quantidade de ar, encarecendo assim o custo relativo do transporte.
40. Como é possível verificar na tabela 3, o peso relativo dos custos de transporte no preço final, por tonelada, dos papéis *tissue* é de cerca de [0-5]% se os destinos forem o Porto ou Lisboa, subindo para cerca de [0-5]% e [5-10]% no caso de os destinos serem, respetivamente, Madrid e Barcelona.
41. Da tabela abaixo resulta ainda que, para destinos como Lyon, Paris e Londres, o peso dos custos de transporte no preço final é superior a [10-20]%. Daí que, de acordo com a Notificante, se estime que uma empresa de *tissue* tenha o seu maior grau de competitividade num raio de cerca de 600 km.

Tabela 3 - Estimativa do peso do custo de transporte no preço final, por tonelada (2014)

Destino	Papel higiénico	Lenços de papel	Toalhas de papel
Londres	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Paris	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Lyon	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Barcelona	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%
Madrid	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%
Lisboa	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Porto	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Fonte: Notificante.

NOTA: Os custos de transporte estimados são desde a porta da fábrica ao local de destino. O meio de transporte considerado é de navio até Londres e de camião para os restantes destinos.

42. Esta é a razão pela qual, de acordo com a Notificante, as fábricas de *tissue* se encontram junto dos principais mercados de consumo e, da mesma forma, os principais concorrentes da Adquirida são empresas com sede, ou principal centro de atividade, em Portugal ou Espanha.
43. Face ao exposto, a Notificante afirma que, apesar de a área geográfica poder considerar-se supranacional, ou pelo menos a Península Ibérica, na presente exposição, atento o disposto no n.º 1 artigo 41.º, n.º 1 da Lei da Concorrência, irá focar-se, sobretudo, sobre o território nacional.

4.2.2 Posição da AdC

44. Tal como a Notificante refere, os custos médios de transporte são determinados pela quantidade de produtos *tissue* que um camião consegue transportar. Ou seja, os custos médios de transporte são determinados pela relação entre a densidade e a quantidade de produto transportado e o seu preço de venda.
45. Acresce que, dado que os produtos *tissue* são produtos volumosos mas de baixo preço, significa que o rácio volume/preço de venda é alto, traduzindo-se tal em custos médios relativos de transporte relativamente elevados.
46. Este parece ser um fator determinante na definição da área de atuação de uma empresa de *tissue* que, de acordo com a Notificante, se situa num raio de cerca de 600 km.
47. Deste modo, a delimitação geográfica dos mercados relevantes a ser considerada deveria ser supranacional, pelo menos ibérica. Contudo, dado que as conclusões da avaliação jusconcorrencial da presente operação são independentes da delimitação do mercado geográfico, a sua exata delimitação será deixada em aberto.
48. Sem prejuízo do ponto anterior, a avaliação jusconcorrencial *infra* incidirá sobre o território nacional, atento o disposto no n.º 1 do artigo 41.º da Lei da Concorrência.

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

4.3 Conclusão

49. De todo o exposto, a AdC considera como mercados relevantes, para efeitos da presente operação, o mercado da produção e comercialização de produtos *tissue At Home* e o mercado da produção e comercialização de produtos *tissue Away from Home*, cuja exata delimitação do âmbito geográfico é deixada em aberto.

5. MERCADOS RELACIONADOS

5.1. Nota Prévia

50. Como ponto prévio importa referir que a Notificante afirma exercer atividade em 4 mercados principais, a saber:
- Mercado florestal;
 - Mercado do papel não revestido para impressão e escrita (*Uncoated Woodfree Paper* - UWF);
 - Mercado da pasta de papel branqueada de eucalipto (*Bleached Eucalyptus Kraft Pulp* – BEKP);
 - Mercado da produção de energia elétrica.
51. No que ao mercado florestal diz respeito, a Notificante afirma que não considerará como mercado relacionado por entender que o mesmo não está diretamente relacionado com os mercados de produto relevantes que identificou.
52. Segundo a Notificante, a sua produção florestal tem por finalidade principal a produção de pasta de papel BEKP que é, quase na sua totalidade, utilizada internamente na produção de papel UWF.
53. Acresce, de acordo com a Notificante, que a parcela de produção florestal própria representa menos de [10-20]% das suas necessidades de madeira, tendo de recorrer ao mercado nacional e, sobretudo, ao mercado internacional para assegurar o restante das suas necessidades.
54. Assim, segundo a Notificante, a operação em causa não terá qualquer consequência no mercado da produção e gestão florestal.
55. Por outro lado, e apesar de a Notificante reconhecer a sua relevância no mercado do papel não revestido para impressão e escrita (UWF) atendendo à dimensão da sua produção e exportação, defende que este não constitui um mercado relacionado com qualquer um dos considerados relevantes. Com efeito, os produtos que integra não são complementares, nem têm a mesma utilização final que os produtos *tissue*.
56. Ou seja, de acordo com a Notificante, considerando que (i) o mercado do papel não revestido para impressão e escrita (UWF) não se encontra nem a montante ou a jusante dos mercados relevantes identificados; (ii) os produtos que integram cada um são produtos independentes entre si; e (iii) a procura não é a mesma para um ou para outro, da operação em causa não resultarão quaisquer efeitos concorrenciais em qualquer um dos referidos mercados.
57. Por todo o exposto, a Notificante apenas considera como mercados relacionados o mercado da energia elétrica e o mercado da pasta de papel, em particular, o mercado da pasta de papel branqueada de Eucalipto (BEKP). De acordo com a Notificante,

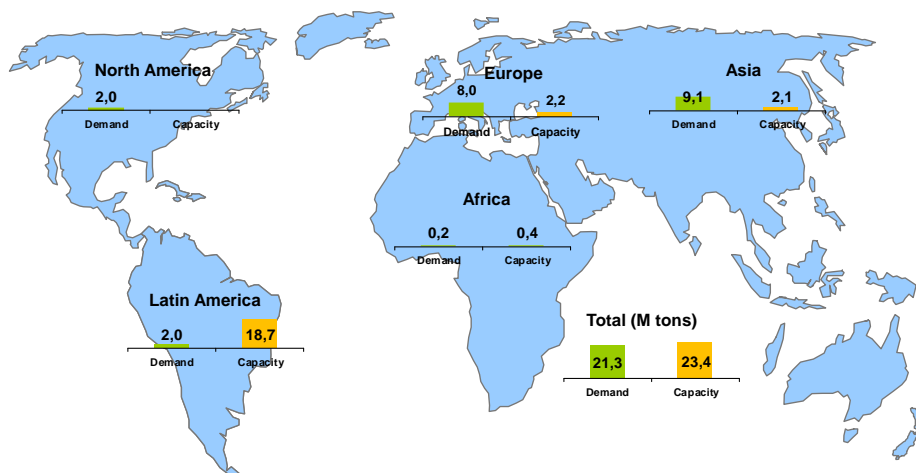
ambos os fatores de produção destes mercados são utilizados na produção dos produtos *tissue* e encontram-se a montante dos mercados relevantes identificados.

58. Com efeito, independentemente de se poder considerar, ou não, o mercado da gestão florestal enquanto mercado relacionado, na medida em que a Notificante apenas satisfaz 1/5 das suas necessidades por recurso a produção própria e que a adquirida não se encontra ativa neste mercado ou em mercados imediatamente a montante ou a jusante da cadeia de valor, a AdC entende que não se justifica analisar em maior detalhe o eventual mercado da gestão florestal.
59. Já relativamente ao mercado do papel não revestido para impressão e escrita (*Uncoated Woodfree Paper - UWF*), a AdC entende que os argumentos tecidos no ponto anterior relativamente ao mercado da gestão florestal se aplicam *mutatis mutandis* no que diz respeito ao seu posicionamento na cadeia de valor.
60. Sem prejuízo, conforme se verá *infra* (Secção **Erro! A origem da referência não foi encontrada.** – Efeitos de Portfólio, pontos **Erro! A origem da referência não foi encontrada.** e seguintes), da análise de eventuais efeitos de portfólio decorrentes desta atividade, os quais não suscitam preocupações de natureza jusconcorrencial.
61. Face a todo o exposto, e para efeitos da presente operação, apenas o mercado da pasta de papel BEKP e o mercado da produção de energia elétrica serão considerados como mercados relacionados.

5.2. Mercado Relacionado da Pasta de Papel Branqueada de Eucalipto (BEKP)

62. A Notificante afirma que tanto a produção como a procura de BEKP tem carácter mundial⁴ e que aquela é, essencialmente, utilizada na produção de papéis de impressão e escrita – UWF, papéis especiais e papel *tissue*.

⁴ Cfr. Figura 1.

Figura 1 – Repartição geográfica da capacidade/procura de BEKP (estimativa para 2015)


Source: PPPC, Outlook for Eucalyptus Market Pulp 2014 – 2018, Dec. 2014

Fonte: Notificante.

63. Segundo a Notificante, o produto pasta de papel é uma *commodity*⁵ e a sua indústria encontra-se completamente globalizada, com os respetivos fluxos de venda a atingirem todos os continentes.
64. Para esta “*comoditização*” contribui ainda, de acordo com a Notificante, o facto de a pasta de papel ser um produto onde a capacidade de diferenciação qualitativa é limitada⁶ e o acesso à tecnologia e (ou) ao *know-how* necessários ao seu processo produtivo ser cada vez mais fácil. Tais factos diminuem a diferenciação da base produtiva e contribuem para a maior globalização, eficiência e competitividade desta indústria.
65. A Notificante refere ainda que, sendo uma *commodity* e à semelhança de outras, também a pasta de papel tem um índice de referência (*in casu*, PIX) cuja função é definir um preço global em função do mercado como um todo e não do produtor individualizado.
66. Tendo em consideração que as suas vendas de pasta de papel se destinam, sobretudo, ao continente Europeu e atendendo à prática decisória da AdC e da Comissão⁷, entende a Notificante que a área geográfica que deve ser considerada, para efeitos de

⁵ Produtos de base em estado bruto (matérias-primas) ou com pequeno grau de industrialização, de qualidade quase uniforme, produzidos em grandes quantidades e por diferentes produtores. Possuem uma cotação própria e são negociadas a um nível global, por recurso a bolsas de mercadorias.

⁶ A Notificante refere que, apesar de a pasta de papel ser um produto fabricado a partir de várias matérias-primas, a qualidade da pasta só é determinante na produção de alguns papéis especiais.

⁷ Respetivamente, *Ccent. 17/2004 - SEMAPA/PORTUCEL* (decisão de não oposição de 12 de julho de 2004); *Ccent. 24/2005 - INVESCAIMA, SGPS, S.A./PORTUCEL TEJO, S.A.* (decisão de não oposição de 24 de maio de 2005); *Ccent. 29/2006 - ALTRI/CELBI* (decisão de não oposição de 31 de julho de 2006); *M.2243 - STORA ENSO / ASSIDOMÁN / JV* (decisão de não oposição de 22 de dezembro de 2000).

apuramento das suas quotas de mercado⁸ e dos seus maiores concorrentes, corresponde ao continente Europeu, sem prejuízo da particular atenção devida ao território nacional.

67. Conforme resulta da tabela 4 *infra*, a Notificante foi a empresa que teve a menor quota no mercado europeu de BEKP, com um valor de [0-5]%. Por outro lado, segundo a Notificante, da BEKP vendida no mercado europeu em 2013, cerca de [30-40]% foi para o mercado *tissue*.

Tabela 4 - Quota no mercado Europeu de BEKP para o ano de 2013⁹

BEKP	Quota de mercado
Grupo Altri (Portugal)	[10-20]%
Grupo ENCE (Espanha)	[10-20]%
Grupo Fibria (Brasil)	[20-30]%
Grupo Portucel (Portugal)	[0-5]%
Suzano Papel e Celulose (Brasil)	[10-20]%
Outros	[30-40]%

Fonte: Notificante.

68. Ainda de acordo com a Notificante, o grupo Portucel (doravante “GP”) foi o produtor que, em 2013, menos volume de vendas realizou neste segmento, com [10-20]%, seguindo-se a Altri com [40-50]% e a Ence com [40-50]% e a Fibria com [50-60]%.
69. A Notificante refere ainda que, no ano de 2014, da pasta de papel que comercializou no espaço ibérico, [20-30]% foi para o mercado de *tissue*.
70. No que diz respeito à pasta de papel BEKP no território nacional, resulta da tabela 5 *infra* que, em 2013, a Notificante detinha uma quota de mercado de [5-10]% e, em 2014, de [10-20]%.
71. Da Tabela 5 decorre ainda que, o principal fornecedor de pasta de papel BEKP para o território nacional é a Altri, com uma quota de [60-70]% e [60-70]%, respetivamente para os anos de 2013 e 2014.

⁸ A Notificante refere que, na esteira da prática decisória da AdC e da Comissão (cfr. nota de rodapé 7), apenas considerou o mercado da pasta de papel como o da pasta de papel para o mercado, excluindo os valores do autoconsumo.

⁹ A Notificante refere que, em conformidade com a prática decisória da AdC e da Comissão (cfr. nota de rodapé 7), os valores apresentados para as quotas de mercado excluem os valores de autoconsumo.

Tabela 5 - Quota de mercado no território nacional de BEKP para os anos de 2013 e 2014

BEKP	Quota de mercado 2013	Quota de mercado 2014
Altri	[60-70]%	[60-70]%
Ence	[20-30]%	[20-30]%
GP	[5-10]%	[10-20]%

Fonte: Notificante.

72. A Notificante refere ainda que, dos concorrentes da Adquirida na Península Ibérica (2 em Portugal e 8 em Espanha), apenas a **[Confidencial - segredo comercial/nome de cliente]**(em Portugal) lhe adquire, com algum significado, pasta de papel para produtos *tissue*.
73. Segundo a mesma, os restantes concorrentes ou lhe adquirem pasta de papel em pequenas quantidades ou, e, sobretudo, adquirem-na junto de outros fornecedores. A tabela seguinte ilustra esta realidade:

Tabela 6 – Percentagem de quantidades vendidas, pela Notificante, de pasta de papel para clientes *tissue* (Ton).

	2012	2013	2014
Gureola	[10-20]%	---	---
LC Paper	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
Goma-Camps	[0-5]%	---	---
Georgia-Pacific	[10-20]%	[10-20]%	---
SCA	[30-40]%	[40-50]%	[5-10]%
Renova	[30-40]%	[20-30]%	[50-60]%
Pampilar	---	[0-5]%	[10-20]%
Tronchetti	---	---	[5-10]%

Fonte: Notificante.

74. Tal como resulta do referido pela Notificante, a pasta de papel pode ser produzida a partir quer de madeira de pinho, quer de madeira de eucalipto, quer ainda de papel reciclado, através de um processo produtivo que pode ser químico ou mecânico.
75. Embora possa apresentar diferentes características, em função do tipo de madeira utilizada e o fato de ser branqueada ou não, quer a AdC, quer a Comissão têm considerado que a pasta de papel integra um único mercado de produto, atendendo ao

grau de substituíbilidade existente, na perspetiva da procura, entre os diferentes tipos de pasta de papel¹⁰.

76. Contudo, e como é o caso da Notificante, muitas empresas produtoras de pasta de papel são também empresas produtoras de papel. Estas encontram-se verticalmente integradas nos respetivos grupos empresariais, sendo uma parte importante da produção de pasta de papel consumida internamente.
77. Em consequência, quer a AdC, quer a Comissão têm considerado que a pasta de papel que deve ser considerada para efeitos de apuramento das quotas de mercado corresponde àquela que venha a ser colocada em mercado, ou seja, a pasta de papel vendida a terceiros.¹¹
78. Em conformidade com o acima referido, o mercado relevante que tem sido definido quer pela AdC, quer pela Comissão tem sido o da pasta de papel colocada no mercado.¹²
79. No caso desta operação, a Notificante, por apenas produzir um tipo de pasta de papel, a BEKP, definiu como mercado de produto relevante o da pasta de papel BEKP colocada no mercado.
80. De notar que, na produção de produtos *tissue*, são utilizados dois tipos de pasta de papel: a de fibra curta e a de fibra longa. A de fibra curta, correspondente à pasta de papel BEKP, é a única a ser produzida pela Portucel¹³.
81. De facto, face a alguns dos elementos apresentados pela Notificante, nomeadamente, a existência de índices de preços específicos para cada um dos tipos de pasta de papel, a especialização das fábricas produtoras de pasta de papel e a utilização complementar de dois tipos de pasta de papel na produção de produtos *tissue*, parece indicar que o mercado da pasta de papel para o mercado possa não ser um único mercado, mas seja passível de segmentação em vários¹⁴.
82. Contudo, e porque para efeitos desta operação a adoção de uma definição mais restrita de mercado não altera as conclusões quanto à avaliação jusconcorrencial, a AdC irá considerar, enquanto mercado relacionado, apenas o segmento da pasta de papel BEKP, tal como proposto pela Notificante.
83. Quanto à sua delimitação geográfica, a AdC e a Comissão têm considerado que o mercado da pasta de papel tem uma dimensão mais vasta que a nacional, correspondendo o seu âmbito pelo menos ao EEE.¹⁵
84. No que respeita ao mercado da pasta de papel BEKP, a AdC, face aos elementos apresentados pela Notificante (cfr. Pontos 62 e seguintes) e para efeitos da presente operação, considera que o mesmo tem uma dimensão mais vasta que o território nacional, correspondendo pelo menos ao EEE.

¹⁰ Cfr. nota de rodapé 7.

¹¹ *Idem*.

¹² *Ibidem*.

¹³ De referir que também a Altri e a ENCE, [Confidencial - segredo comercial] a produzem.

¹⁴ Nomeadamente, mercado da pasta de papel de fibra curta e mercado da pasta de papel de fibra longa.

¹⁵ Cfr. Nota de rodapé 7.

85. Sem prejuízo do ponto anterior, a avaliação jusconcorrencial *infra* incidirá sobre o território nacional, atento o disposto no n.º 1 do artigo 41.º da Lei da Concorrência.

5.3. Mercado Relacionado da Produção de energia elétrica

86. A Notificante refere que tem sido prática da AdC considerar que a produção de energia elétrica, independentemente do regime¹⁶ em que esta é produzida, integra o mesmo mercado do produto.
87. Ademais, ainda na esteira da prática decisória da AdC¹⁷ e da Comissão¹⁸, a Notificante entende que o mercado da produção de energia elétrica tem dimensão nacional.
88. A Notificante requereu, dado que tem apenas uma quota de mercado de [0-5]%, e que da presente operação “*não resulta[r] a criação ou reforço de uma posição dominante dos quais resultem entraves significativos à concorrência efetiva no mercado nacional ou numa parte substancial deste*”, a dispensa da junção de mais elementos para a caracterização deste mercado.
89. A AdC tem considerado que a atividade de produção de energia elétrica, independentemente do regime em que é produzida, integra o mesmo mercado de produto. Quanto à delimitação geográfica deste mercado, a AdC já teve, por diversas vezes, oportunidade de se pronunciar¹⁹, tendo considerado que este tem uma dimensão nacional, pese embora a crescente integração dos mercados português e espanhol.
90. Para efeitos da presente operação de concentração, a AdC não vê necessidade de rever as análises anteriores, dado que a análise jusconcorrencial não é influenciada direta ou indiretamente por esta questão.
91. Acresce que, dada a reduzida quota de mercado da Adquirente e o facto de a Adquirida não se encontrar presente nesta atividade, nem se identificarem relações verticais relevantes entre esta e os mercados relevantes analisados, a AdC entende que a presente operação não tem particular incidência sobre o mercado da produção de energia elétrica, razão pela qual não aprofundará em maior detalhe a análise deste mercado.

¹⁶ Os regimes de produção de energia elétrica são os seguintes: regime de produção ordinário (PRO); produção em regime especial (PRE) que integra a produção de eletricidade em co-geração, mini-hídricas e outras renováveis (eólicas), de resíduos e produção em baixa tensão em mini e microgeração.

¹⁷ Cfr. *Ccent. 65/2005 – EDP/CAIMA/EDP Bioeléctrica* (decisão de não oposição de 6 de dezembro de 2005) e *Ccent. 23/2010 – EDP/Greenvouga* (decisão de não oposição com compromissos de 13 de dezembro de 2010)

¹⁸ Cfr. *COMP/M.2340 - EDP/Cajastur/Caser/Hidroeléctrica del Cantábrico* (decisão de 5 de março de 2001).

¹⁹ Cfr., e.g., *Ccent. n.º 3/2013 – EDP Renewables / Ativos Gravitangle* (decisão de não oposição de 25 de fevereiro de 2013).

6. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

6.1. Enquadramento

92. Conforme referido nas Secções 4 e 5 *supra*, a presente Avaliação Jusconcorrencial irá incidir sobre:
- (i) O mercado relevante da produção e comercialização de produtos *tissue At Home*, no território nacional;
 - (ii) O mercado relevante da produção e comercialização de produtos *tissue Away from Home*, no território nacional;
 - (iii) O mercado relacionado da pasta de papel BEKP, no território nacional.

6.2. Efeitos Horizontais

93. Conforme já anteriormente referido, a presente operação de concentração consiste na aquisição, pela Notificante, do controlo exclusivo sobre a AMS.
94. Dado que a Notificante não se encontra presente nos mercados relevantes anteriormente identificados, da operação de concentração não resultará qualquer sobreposição horizontal.
95. Ademais, e de acordo com a Notificante, a quota de mercado da Adquirida, em 2013, foi de [10-20]% no mercado *At Home* e de [10-20]% no mercado *Away from Home*, valores de quotas de mercado que constituem um indício relevante de diminuto poder de influência no mercado²⁰.
96. Por todo o exposto, e face à ausência de alterações significativas da estrutura concorrencial nos mercados relevantes identificados, considera-se que da presente operação não resultam, por via de potenciais efeitos horizontais, entraves significativos à concorrência efetiva em nenhum dos mercados considerados como relevantes.

6.3. Efeitos Verticais

97. Como anteriormente referido, da realização da presente operação resulta uma integração vertical da Notificante, no mercado a jusante, dos produtos *tissue*.
98. Deste modo, o facto de a Notificante atuar no mercado a montante da pasta de papel BEKP tornaria possível, em abstrato, a possibilidade de encerramento dos mercados na perspetiva dos fatores de produção e dos clientes (*input e/ou customer foreclosure*).
99. De acordo com os dados disponibilizados pela Notificante, e já anteriormente referidos (cfr. pontos 67 e seguintes), esta detém uma quota de [0-5]% no mercado europeu da pasta de papel BEKP e de [10-20]% no território nacional.

²⁰ Cfr. “Orientações para a apreciação das concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas”, publicadas no JO C 031 de 5 de fevereiro de 2004, §18.

100. Estes valores de quotas de mercado, sendo inferiores a 30% constituem, segundo as Orientações da Comissão para a apreciação das concentrações não horizontais²¹, um importante indício da reduzida influência da Notificante no mercado.
101. Da informação recolhida pela AdC resulta que os principais fornecedores de pasta de papel BEKP dos maiores concorrentes da Adquirida no território nacional – a saber, a Grupo Renova e a FAPAJAL - Fábrica de Papel do Tojal S.A. – são a **[Confidencial - segredo comercial/nome de fornecedor]** e a **[Confidencial - segredo comercial/nome de fornecedor]**.
102. Na verdade, tal como referido *supra* nos pontos 72 e 73 a Portucel só vende, em quantidades relevantes, pasta de papel BEKP à **[Confidencial - segredo comercial/nome de cliente]**, sendo que os restantes concorrentes ou lhe adquirem pasta de papel em pequenas quantidades e/ou, sobretudo, adquirem-na junto de outros fornecedores.
103. Um outro elemento importante e devidamente desenvolvido no subsecção 0, referente ao mercado relacionado da pasta de papel BEKP, é o facto de a pasta de papel ser uma *commodity* e, nesse sentido, ter um índice de referência (*in casu*, PIX) cuja função é definir um preço global em função do mercado como um todo e não do produtor individualizado.
104. Aliás, a informação recolhida pela AdC junto da Notificante e da Altri, permitiu confirmar que a fórmula de preço utilizada **[Confidencial - segredo comercial]**.
105. Por fim, resulta, ainda, da informação recolhida junto da Notificante, que o custo de transporte entre o fornecedor de pasta de papel e a unidade fabril pode contribuir, por tonelada, para uma variação do preço final entre [0-5]% e [0-5]%.
106. Tal significa que, mesmo na eventualidade de a Notificante aumentar o seu preço entre 5 a 10%, e dada a dimensão supranacional do mercado, os clientes de pasta de papel poderiam facilmente encontrar alternativas para obviar a referida subida de preço.
107. Por todo o exposto, a AdC entende que a presente operação não é suscetível de resultar num encerramento do mercado dos fatores de produção (*input foreclosure*).
108. No que ao encerramento do mercado de clientes (*customer foreclosure*) diz respeito, isto é, ao risco de a Adquirida poder, em resultado da operação, fazer cessar ou diminuir as aquisições de pasta de papel BEKP aos atuais fornecedores, dificultando o escoamento do seu produto, tal risco parece não existir.
109. Com efeito, a informação recolhida pela AdC junto do principal fornecedor da Adquirida, a **[Confidencial - segredo comercial/nome do fornecedor]**, permite concluir que a quantidade de pasta de papel que este lhe vendeu terá representado apenas [10-20]% em 2012, [10-20]% em 2013 e [10-20]% em 2014, do total de toneladas por si comercializadas para clientes de *tissue* na península ibérica.
110. Por todo o exposto, a AdC entende que a presente operação não é suscetível de resultar num encerramento do mercado aos clientes.
111. Conclui-se, assim, que da presente operação, não resultarão efeitos verticais suscetíveis de gerar preocupações de natureza jusconcorrencial.

²¹ Cfr. “Orientações para a apreciação das concentrações não horizontais nos termos do Regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas”, 2008/C 265/07, publicado no Jornal Oficial da União Europeia em 18 de outubro de 2008, §§ 23-25.

6.4. Efeitos de Portfólio

112. A Notificante, tal como anteriormente referido, é uma empresa verticalmente integrada, com atividades que abrangem a gestão florestal, a produção de pasta de papel BEKP, a produção de papel não revestido para impressão e escrita (UWF) e ainda a produção de energia elétrica.
113. A sua atividade principal é a produção e comercialização de papel não revestido para impressão e escrita (UWF).
114. A aquisição da AMS irá permitir-lhe alargar o gama de produtos que comercializa ao acrescentar os produtos *tissue*.
115. Em consequência, no que respeita aos efeitos conglomerais, apenas se considera relevante analisar os eventuais efeitos de portfólio decorrentes da presente operação.
116. De acordo com a informação disponibilizada pela Notificante, os produtos *tissue* e os produtos de impressão e escrita (UWF) não são bens complementares ou bens que tenham os mesmos clientes, “*a não ser muito marginalmente*”.
117. Refere a Notificante que, mesmo nas raras situações em que tal acontece, os gestores de produto/compras dos clientes são, por regra, diferentes e dispõem de políticas e canais de comercialização distintos.
118. Verifica-se assim, e com base na informação prestada pela Notificante, que da operação de concentração não parecem resultar efeitos de portfólio a assinalar, dadas as características intrínsecas à procura deste tipo de bens.

6.5. Conclusão

119. Considerando que em nenhum dos mercados relevantes e relacionado em causa se observa qualquer alteração das respetivas estruturas concorrenciais, verificando-se, apenas, uma mera transferência de quota resultante da operação de concentração notificada e que não estão igualmente em causa efeitos verticais ou de portfólio restritivos da concorrência, conclui-se que da presente operação de concentração não resultam preocupações de natureza jusconcorrencial.
120. Face ao exposto, a AdC considera que a operação de concentração em análise não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva nos mercados identificados.

7. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

7.1. Posição da Notificante

121. Nos termos do Contrato de Compra e Venda de Ações e de Créditos de Acionistas (doravante “Contrato”), impende sobre as Vendedoras a obrigação de **[Confidencial - segredo contratual]**.
122. Segundo a Notificante, esta obrigação de não concorrência “*está diretamente relacionada com a operação, sendo necessária e proporcional ao objetivo de preservação do valor do negócio a transferir*”.
123. Em primeiro lugar, alega, a presente operação representa uma expansão da sua atividade para um mercado novo e uma oportunidade para aproveitar um *know-how* e uma base de clientes consolidada por recurso a um operador já ativo.
124. Em segundo lugar, a Notificante argumenta a relação direta da cláusula e as correspondentes necessidade e proporcionalidade com base na existência e execução de um **[Confidencial - segredo contratual]**.
125. Este projeto – **[Confidencial - segredo contratual]** – foi elaborado e desenvolvido pelas Vendedoras ainda antes da presente operação, **[Confidencial - segredo contratual]**.
126. Assim, considerando que **[Confidencial - segredo de negócio]**a Notificante executará a sua entrada no mercado *tissue* na Península Ibérica e desenvolverá o grosso da sua atividade nesta área de negócio, o conhecimento que as Vendedoras têm **[Confidencial - segredo contratual]**²², colocá-las-ia – em caso de desenvolvimento de uma atividade, direta ou indiretamente concorrente daquela da AMS - numa posição de considerável vantagem competitiva.
127. Por outro lado, refere que o “*horizonte temporal – cerca de [Confidencial - segredo contratual] anos – justifica-se pelas características próprias do mercado tissue, cujo ciclo económico é longo em função do próprio processo de industrialização, também longo e dispendioso.*”
128. Em face do exposto, considera a Notificante que a “*cláusula em apreço é não só necessária, como também adequada e proporcional ao interesse da operação como forma de proteger o investimento da Notificante face ao know-how do mercado e às razões de fidelidade dos clientes face aos Vendedores que, caso estes se mantenham ativos no mercado, se poderão traduzir em vantagens e benefícios não justificados ou legítimos em termos jus-concorrenciais.*”

7.2. Posição da AdC

129. Nos termos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência, a decisão que autoriza uma operação de concentração abrange igualmente as restrições diretamente relacionadas com a realização da mesma e a ela necessárias.
130. Assim, a cláusula identificada apenas poderá ser abrangida pela decisão de não oposição se, no que se circunscreve ao território nacional, for considerada *diretamente*

²² Que inclui, nomeadamente, **[Confidencial - segredo contratual]**.

relacionada, necessária e proporcional ao objetivo de preservação do valor do negócio a transferir.

131. Seguindo de perto a experiência da Comissão Europeia nesta matéria²³, para que as restrições sejam consideradas diretamente relacionadas com a realização da concentração “*devem estar estreitamente ligadas à concentração propriamente dita.*” (...) “*As restrições diretamente relacionadas com a concentração estão economicamente relacionadas com a transação principal e destinam-se a permitir uma transição harmoniosa para a estrutura alterada da empresa após a concentração*”²⁴.
132. Por outro lado, a averiguação do critério da *necessidade* da cláusula é feito por referência à necessidade desta para a realização da operação, ou seja, até que ponto, na sua ausência, “*a concentração não poderia realizar-se ou se realizaria apenas em condições consideravelmente mais aleatórias, a custos substancialmente mais elevados, num prazo consideravelmente maior ou com muito mais dificuldades.*”²⁵.
133. Associado à condição da necessidade, encontra-se o requisito da proporcionalidade da cláusula. Assim, “*é conveniente não só ter em conta a sua natureza, mas também assegurar que a sua duração e alcance material e geográfico não ultrapassem o exigido razoavelmente para a realização da operação de concentração. Se existirem alternativas igualmente eficazes para atingir o objectivo legítimo prosseguido, as empresas devem escolher a que objectivamente causar menores restrições de concorrência.*”²⁶.
134. Transpondo para o caso concreto, a AdC concorda com a Notificante no sentido que a cláusula de não concorrência em análise tem todas as características de uma disposição contratual diretamente relacionada com a operação e necessária à sua concretização.
135. Com efeito, quanto ao primeiro requisito, terá ficado suficientemente demonstrado da informação carreada para o processo que a Notificante, através da presente operação, pretende **[Confidencial - segredo de negócio]**.
136. Assim – e como a própria reconhece – o seu (ainda) desconhecimento do mercado *tissue* torna natural que a atividade a executar **[Confidencial - segredo de negócio]**, pelo que a presente cláusula de não concorrência permite assegurar uma proteção do investimento e do valor associados à atividade da AMS – e, logo, da Notificante – designadamente decorrente **[Confidencial - segredo contratual]**.
137. Quanto ao requisito da necessidade, parece decorrer do caso concreto que o mesmo se encontra satisfeito. De facto, a justificação da existência da cláusula de não concorrência prende-se, por um lado, com a proteção do investimento decorrente da operação e, por outro, com a circunstância de as Vendedoras terem pleno e detalhado conhecimento do **[Confidencial - segredo contratual]**.
138. A AdC reconhece que, em caso de uma não-aceitação da cláusula de não concorrência em apreço, não só a tentativa da Notificante se expandir para um mercado novo, como também a própria atividade da adquirida AMS estariam em risco de ficarem comprometidas.

²³ Vertida na Comunicação da Comissão relativa às restrições directamente relacionadas e necessárias às Concentrações, (2005/C 56/03) publicada no Jornal Oficial em 5 de março de 2005.

²⁴ *Idem*, §12.

²⁵ *Ibidem*, §13.

²⁶ *Ibidem*, §13.

139. Nestes termos, a AdC considera que a cláusula de não concorrência é diretamente relacionada e necessária à realização da presente operação de concentração.
140. Chegados a este ponto, permanece apenas avaliar se a mesma é suscetível de ser justificável também pelo facto da “*sua duração, o seu alcance territorial e o seu âmbito material e pessoal de aplicação não excederem o que é razoavelmente necessário para esse fim.*”²⁷. Por outras palavras, se a cláusula em apreço é *proporcional* ao fim que pretende alcançar.
141. De acordo com o comumente aceite pela AdC e pela Comissão Europeia, as cláusulas de não concorrência justificam-se por um período máximo de três anos²⁸. Contudo, em cada avaliação não poderão deixar-se de ter em conta as circunstâncias concretas do caso e o contexto em que a cláusula foi delineada.
142. Ora, conforme referido, a previsão da presente cláusula de não concorrência tem duas vertentes indissociáveis uma da outra: por um lado, a proteção do investimento decorrente da operação e, por outro, a circunstância de as Vendedoras terem pleno e detalhado conhecimento **[Confidencial - segredo contratual]**.
143. Acresce que, terá sido por referência ao **[Confidencial - segredo contratual]** e às “*características próprias do mercado tissue, cujo ciclo económico é longo em função do próprio processo de industrialização, também longo e dispendioso*”²⁹ que a Notificante propõe o prazo de **[>3]** anos para a duração da cláusula.
144. Relativamente ao argumento relacionado com o ciclo económico, a AdC entende que o mesmo não procede, porquanto, apesar de tudo, a AMS não deixa de ser um *player* já ativo no mercado *tissue* e, por isso, já detentor de um suficiente *know-how* o qual, em conjunto com um operador relevante – como é a Notificante – no setor da pasta de papel, estaria em condições de minimizar eventuais adversidades decorrentes de um longo e dispendioso ciclo económico de industrialização.
145. Contrariamente, a AdC aceita o argumento relacionado com a indexação da duração da cláusula de não concorrência com **[Confidencial - segredo contratual]**.
146. Com efeito, tendo-se já concluído pela qualificação da cláusula em apreço como necessária à realização da operação, fundamentalmente por motivos que se prendem com **[Confidencial - segredo contratual]**, a AdC entende – por referência às circunstâncias do caso concreto – que o objetivo de proteção do investimento apenas será salvaguardado se associado à duração para **[Confidencial - segredo contratual]**.
147. De facto, se assim não fosse – i.e. se a duração ficasse limitada ao limite máximo de 3 anos – tanto a AMS, como (logo) a Notificante, veriam a sua atividade no mercado do *tissue* em sério risco de ficar comprometida por **[Confidencial - segredo contratual]**.
148. Nestes termos, e por referência às circunstâncias do caso concreto, a AdC considera que a salvaguarda da proteção de investimento a que a Notificante e a AMS devem poder beneficiar se encontra justificada pelo período de **[>3]** anos previsto no Contrato, porquanto ser este o período de tempo previsto **[Confidencial - segredo contratual]**.
149. Em face de todo o exposto, a AdC aceita que a cláusula de não concorrência em apreço seja considerada como diretamente relacionada com a operação de concentração e necessária à sua realização.

²⁷ *Ibidem*, §19.

²⁸ *Ibidem*, §20.

²⁹ Cfr. Ponto 126.

150. A AdC não deixa, ainda assim, de salientar que o âmbito geográfico desta apreciação encontra-se circunscrito apenas ao território nacional, em razão do artigo 2.º, n.º 2 da Lei da Concorrência.

8. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

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

9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

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

Lisboa, 16 de abril de 2015

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

X

António Ferreira Gomes
Presidente

X

Nuno Rocha de Carvalho
Vogal

X

Maria João Melícias
Vogal

Índice

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....	2
2. AS PARTES	2
2.1. Empresa Adquirente.....	2
2.2. Empresa Adquirida.....	3
3. NATUREZA DA OPERAÇÃO	3
4. MERCADOS RELEVANTES.....	3
4.1 Mercado do Produto Relevante	3
4.1.1 Posição da Notificante	3
4.1.2 Posição da AdC.....	5
4.2 Mercado Geográfico Relevante.....	6
4.2.1 Posição da Notificante	6
4.2.2 Posição da AdC.....	7
4.1. Conclusão	8
5. MERCADOS RELACIONADOS.....	8
5.1. Nota Prévia	8
5.2. Mercado Relacionado da Pasta de Papel Branqueada de Eucalipto (BEKP)	9
5.3. Mercado Relacionado da Produção de energia elétrica	14
6. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL.....	15
6.1. Enquadramento.....	15
6.2. Efeitos Horizontais	15
6.3. Efeitos Verticais	15
6.4. Efeitos de Portfólio	17
6.5. Conclusão	17
7. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS	18
7.1. Posição da Notificante.....	18
7.2. Posição da AdC	18
8. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	21
9. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO	21

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Volume de negócios da Portucel, para os anos de 2011 a 2013	2
Tabela 2 – Volume de negócios da AMS, para os anos de 2012 a 2014	3
Tabela 3 - Estimativa do peso do custo de transporte no preço final, por tonelada (2014).....	7
Tabela 4 - Quota no mercado Europeu de BEKP para o ano de 2013	11
Tabela 5 - Quota de mercado no território nacional de BEKP para os anos de 2013 e 2014	12
Tabela 6 – Percentagem de quantidades vendidas, pela Notificante, de pasta de papel para clientes <i>tissue</i> (Ton).....	12

Índice de Figuras

Figura 1 – Repartição geográfica da capacidade/procura de BEKP (estimativa para 2015).	10
--	----