

**Ccent. 2/2016**  
**Ontex / Grupo MABE**

**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]

26/02/2016

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO  
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA****Processo Ccent. 2/2016 – Ontex / Grupo MABE****1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 26 de janeiro de 2016, com produção de efeitos a 5 de fevereiro de 2016, foi notificada à Autoridade da Concorrência (“AdC”), 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 por empresas do Grupo Ontex (“Ontex”), cuja empresa-mãe é a Ontex Group NV, do controlo exclusivo da QMG LLC, MPG LLC, Valor Brands LLC e Valor Brands Europa, SLU, que compreendem substancialmente as atividades económicas do Grupo Mabe (“Mabe”).
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 a) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

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

3. A Ontex é uma empresa ativa na produção e comercialização de soluções de higiene descartáveis para bebés, mulheres e adultos, com oferta de produtos de marca própria ou do fabricante (“MDF”) e de marca de distribuidor (“MDD”).
4. Em Portugal, a Ontex vende fraldas e cuecas de bebé com marca de distribuidor, toalhetes para bebé com marca própria e marca de distribuidor e, quanto a produtos para incontinência de adultos, protetores e absorventes com marca de distribuidor.
5. No restante território do EEE, vende ainda fraldas e cuecas de bebé com marca própria e, quanto a produtos para incontinência de adultos, protetores e absorventes com marca própria.
6. Os volumes de negócios realizados pela Ontex, 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 2013, 2014 e 2015, foram os constantes da tabela em seguida apresentada.

**Tabela 1 – Volume de negócios da Ontex, para os anos 2013, 2014 e 2015**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Portugal</b>	[<100]	[<100]	[<100]
EEE	[>100]	[>100]	[>100]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

Fonte: Notificante.

**2.2. Empresa Adquirida**

7. A Mabe é uma empresa presente na produção e comercialização de soluções de higiene descartáveis para bebés, mulheres e adultos, com oferta de produtos de marca própria e de marca de distribuidor.

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

8. Em Portugal, oferece fraldas, cuecas e toalhetes para bebé, bem como absorventes para incontinência de adultos, com marca própria e marca de distribuidor. Comercializa ainda protetores para incontinência de adultos, mas, neste caso, apenas com marca própria.
9. No restante território do EEE vende ainda protetores para incontinência de adultos com marca de distribuidor.
10. Os volumes de negócios realizados pela Mabe, calculados nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, em Portugal, no EEE e a nível mundial, referentes aos anos 2013, 2014 e 2015, foram os constantes da tabela em seguida apresentada.

**Tabela 2 – Volume de negócios da Mabe, para os anos 2013, 2014 e 2015**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Portugal</b>	[<5]	[<5]	[<5]
EEE	[>5]	[>5]	[>5]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

Fonte: Notificante.

### **3. NATUREZA DA OPERAÇÃO**

11. A operação notificada configura uma concentração de empresas que envolve a aquisição de controlo exclusivo da Mabe pela Ontex, em resultado da aquisição de capital social daquela empresa por esta última, nos termos previstos no Contrato de Compra e Venda de Ações assinado a 3 de novembro de 2015 (“Contrato”).
12. Atendendo a que ambas as Partes produzem e comercializam soluções de higiene descartáveis para bebés, mulheres e adultos, com oferta de produtos de marca própria e de marca de distribuidor, a operação tem natureza horizontal.
13. A transação foi notificada nos Estados Unidos da América, no México e em Espanha.

### **4. MERCADOS RELEVANTES**

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

##### *Absorventes para higiene infantil (fraldas de bebé e cuecas de bebé)*

14. No que respeita a produtos para bebés, as Partes produzem e vendem soluções de higiene descartáveis, tais como fraldas, cuecas e toalhetes húmidos.
15. A Notificante considera que as fraldas e as cuecas de bebé pertencem a um único mercado relevante, o dos absorventes para higiene infantil, acrescentando ainda que introduzir “*segmentações adicionais do mercado de absorventes para higiene infantil, designadamente distinguindo entre os diferentes tipos de fraldas de bebés e/ou fraldas e cuecas de bebé, não corresponderia à realidade económica (...)*”.
16. No entendimento da Notificante, tal deve-se, por um lado, ao facto de quase todos os principais fabricantes de fraldas de bebé e de cuecas de bebé produzirem uma gama completa de produtos e, por outro lado, ao facto de “*(...) todos (ou praticamente todos) os retalhistas compram uma gama completa de fraldas de bebé e cuecas de bebé/crianças de diferentes idades e anatomias*”.
17. Conclui ainda a Notificante que “*existe uma substituíbilidade muito forte do lado da oferta*”, o que, em sua opinião, permite fundamentar a delimitação de mercado do produto por si proposta, como sendo o mercado dos absorventes para higiene infantil.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 3

18. A Notificante considera ainda que “*os produtos de marca própria e os produtos de marca de distribuidor pertencem ao mesmo mercado*”, na medida em que os principais fabricantes de fraldas e de cuecas de bebé no EEE produzem tanto produtos de marca de distribuidor (MDD), como de marca de fabricante (MDF).
19. Acresce, segundo a Notificante, que as diferenças de qualidade e de desempenho entre as fraldas e as cuecas de bebé de marca de fabricante e de marca de distribuidor são atualmente negligenciáveis.
20. Por fim, a mesma refere que “*os processos de aquisição não diferem substancialmente consoante são adquiridas fraldas de marca própria ou de marca de distribuidor. Tanto as fraldas de marca própria como as de marca de distribuidor são adquiridas na sequência de processos de licitação e negociações bilaterais. O processo de aquisição depende do retalhista e não tanto do produto*”.
21. Atento o exposto, a Notificante conclui que “*não é possível definir mercados mais estreitos distinguindo entre diferentes tipos de fralda de bebé e/ou entre fraldas e cuecas de bebé, ou entre produtos de marca própria e de marca de distribuidor*”.
22. Em todo o caso, defende que, para efeitos da presente notificação, não se afigura como necessário definir de forma exata o mercado do produto, “*na medida em que a Transacção não dará origem a problemas de concorrência, independentemente da definição exacta do mercado adoptada*”.
23. Conforme análise apresentada *infra*, conclui-se que a avaliação jus-concorrencial não seria distinta em função da delimitação do mercado, pelo que a AdC deixa em aberto a exata delimitação dos mercados do produto.

#### Toalhetes húmidos

24. A Notificante considera que os toalhetes húmidos para bebés não são diferentes de quaisquer outros toalhetes húmidos para cuidados médicos/pessoais.
25. Mais refere que um número significativo de grandes fabricantes de toalhetes húmidos para bebés também produzem outros tipos de toalhetes húmidos para cuidados médicos/pessoais, o que significa “*que todos estes produtos são substituíveis e fazem parte de um único e do mesmo mercado*”.
26. No entanto, a Notificante considera “*que não é necessário chegar a uma conclusão final sobre a definição do mercado do produto, uma vez que a Transacção não dá origem a problemas de concorrência independentemente da definição exacta do mercado relevante adoptada*”.
27. Conforme análise apresentada *infra*, conclui-se que a avaliação jus-concorrencial não seria distinta em função da delimitação do mercado, pelo que a AdC deixa em aberto a exata delimitação dos mercados do produto.

#### Produtos para incontinência de adultos

28. Os produtos para incontinência de adultos são produtos descartáveis e que são concebidos especificamente para absorver e reter urina e fezes, de modo a manter a pele seca e protegida.
29. A Notificante considera que todos os produtos para incontinência de adultos fazem parte de um mesmo mercado, na medida em que “*a maioria das empresas que se dedica[m] ao fabrico desses produtos produzem todos ou a grande maioria dos diferentes produtos*”.

*para incontinência de adultos. Além disso, a maioria dos clientes de tais produtos requer e adquire uma gama completa de produtos para incontinência de adultos”.*

30. No entanto, sem prejuízo do acima exposto, a Notificante reconhece que existe prática decisória em que *“o possível mercado para os produtos para incontinência de adultos tem sido subsegmentado com base em vários critérios”.*
31. Deste modo, com base na prática decisória da AdC<sup>1</sup>, a Notificante refere que, no respeitante aos produtos para incontinência de adultos, é possível distinguir entre (i) os produtos protetores (*“protectores para camas que são colocados sobre os lençóis para absorver líquido”*) e (ii) os produtos absorventes (*“produtos absorventes para adultos são uma categoria de produtos que absorvem a urina, o que inclui, em particular, colectores de urina, pensos, roupa interior absorvente e fraldas para adulto, de diferentes capacidades e tamanhos”*).
32. Assim, ainda que a Notificante considere que os dois tipos de produtos fazem parte do mesmo mercado do produto relevante, *“para efeitos da Transacção, as Partes irão considerar possíveis mercados separados para os protectores e para os absorventes para incontinência de adultos”.*
33. A Notificante refere também que poderia ser feita uma distinção adicional entre (i) produtos absorventes para incontinência grave (com uma capacidade de absorção de mais de 600ml) e (ii) produtos absorventes para incontinência moderada/ligeira (com uma capacidade de absorção inferior a 600 ml). Considera, no entanto, que os dois tipos de produtos pertencem ao mesmo mercado, uma vez que há *“uma substituíbilidade muito significativa do lado da oferta entre os dois tipos de produtos”.*
34. Efetivamente, refere que *“para os fabricantes de produtos para incontinência de adultos, é eficiente produzir tanto produtos para incontinência grave como para incontinência moderada/ligeira, como consequência das sinergias na produção de ambos os produtos, e nas poupanças que podem ser obtidas na compra de matérias-primas”.*
35. Finalmente, conclui, tal como já o tinha feito relativamente aos produtos de cuidados de bebé, *“que não é possível segmentar os possíveis mercados dos produtos para incontinência de adultos em produtos de marca de produtor e de marca de distribuidor.”*
36. Ou seja, segundo a Notificante, os produtos de marca de fabricante e de marca de distribuidor pertencem ao mesmo mercado de produto relevante, uma vez que *“(i) uma grande quantidade de fabricantes de produtos de incontinência para adultos na EEE produz e vende tanto produtos de marca própria como de marca de distribuidor; (ii) actualmente já não há uma diferença significativa de qualidade entre produtos de marca própria e produtos de marca de distribuidor; (iii) a montante os clientes retalhistas geralmente adquirem ambos os produtos; (iv) tanto os produtos para incontinência de adultos de marca própria como de marca de distribuidor são adquiridos pelos clientes retalhistas em processos de licitação e de negociações bilaterais; (v) as actividades promocionais e reduções de preços de produtos de marca própria para incontinência de adultos têm um impacto muito significativo sobre os preços dos produtos de marca de distribuidor; e (vi) para os retalhistas de produtos para incontinência de adultos, um forte produto de marca de distribuidor confere uma vantagem significativa sobre os fabricantes de produtos de marca própria”.*
37. Ainda segundo a Notificante, este entendimento é consistente com a prática da AdC, da Comissão Europeia e da Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

---

<sup>1</sup> Cfr. decisão da AdC de 17.5.2007 relativa à Ccent. 26/2007 – Vista/Indas.

38. Em todo o caso, a Notificante considera que *“não é necessário chegar a uma conclusão final sobre a definição do mercado do produto, uma vez que a Transacção não dará origem a problemas de concorrência, independentemente da definição exacta do mercado adoptada”*.
39. Conforme análise apresentada *infra*, conclui-se que a avaliação jus-concorrencial não seria distinta em função da delimitação do mercado, pelo que a AdC deixa em aberto a exata delimitação dos mercados do produto.

#### 4.2. Mercado Geográfico Relevante

##### Absorventes para higiene infantil (fraldas de bebé e cuecas de bebé) e Toalhetes Húmidos

40. A Notificante entende que tanto o âmbito geográfico do mercado dos absorventes para higiene infantil, como o dos toalhetes húmidos, corresponde ao EEE.
41. De acordo com a Notificante, nenhuma das Partes tem instalações de produção ou de distribuição, ou mesmo um escritório de representação, em Portugal, vendendo ambas os seus produtos a clientes portugueses a partir de instalações de produção e de distribuição localizadas fora do território nacional. Ainda segundo a Notificante, a situação dos outros grandes fabricantes no EEE é semelhante.
42. Acresce que os principais clientes retalhistas desenvolvem a sua atividade em todo o EEE, mas compram de forma centralizada, o que, no entendimento da Notificante, *“contribui para a homogeneização das condições de mercado em todo o EEE”*.
43. Refere ainda que, *“tendo em conta que os custos de transporte são limitados e que não existem obstáculos económicos ou jurídicos, deve concluir-se que o mercado geográfico (...) é o EEE”*.
44. A Notificante nota que este entendimento está em linha com prática decisória da Comissão Europeia, nomeadamente decorrente da decisão de 30 de setembro de 2010 no processo M.5958 – GS/TPG/Ontex, em que, ainda que se tenha deixado em aberto a definição geográfica dos diferentes mercados de produtos de higiene descartáveis, a Comissão *“estabeleceu que esses mercados seriam, pelo menos, equivalentes ao EEE”*.
45. Contudo, acrescenta a Notificante que *“não é necessário chegar a uma conclusão final sobre a definição do mercado geográfico, uma vez que a Transacção não dará origem a problemas de concorrência, independentemente da definição exacta do mercado adoptada (...)”*.
46. Na medida em que a avaliação jusconcorrencial da presente operação não se altera independentemente de se considerar o mercado como sendo de âmbito nacional ou EEE, a AdC entende que a sua exata delimitação geográfica poderá ser deixada em aberto.

##### Produtos para incontinência de adultos

47. A Notificante considera como provável que o âmbito geográfico do mercado dos produtos para incontinência de adultos corresponda ao território nacional.
48. Este entendimento está, defende, em linha com a prática decisória da CNMC que, *“em várias ocasiões, destacou que o facto de os produtos para incontinência de adultos (em especial a grave) serem reembolsados pelo sistema nacional de saúde é um indício da existência de um mercado geográfico nacional”*.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 6

49. No entanto, ainda segundo a Notificante, “a CNMC também reconheceu que certas características do sector, incluindo, nomeadamente, o facto de algumas empresas venderem produtos para incontinência de adultos em mais do que um país, poderia ser um indício da existência de um mercado maior, potencialmente ao nível do EEE”.
50. No entanto, a Notificante considera “que não é necessário chegar a uma conclusão definitiva sobre a definição do mercado geográfico, uma vez que a Transacção não dará origem a problemas de concorrência independentemente da definição exacta do mercado adoptada (...)”.
51. Na medida em que a avaliação jusconcorrencial da presente operação não se altera independentemente de se considerar o mercado como sendo de âmbito nacional ou EEE, a AdC entende que a sua exata delimitação geográfica poderá ser deixada em aberto.

### 5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

52. Uma vez que a exata delimitação dos mercados relevantes foi deixada em aberto, a AdC apresentará, a seguir, as quotas de mercado das Partes considerando várias delimitações de mercado do produto possíveis, concluindo-se que, em qualquer um desses cenários, a operação de concentração não é passível de redundar em preocupações jus-concorrenciais.

#### Absorventes para higiene infantil (fraldas de bebé e cuecas de bebé)

53. Na tabela 3 *infra* são apresentadas as quotas de mercado das Partes para todas as delimitações de mercado relevante possíveis, no que aos produtos absorventes para higiene infantil concerne.

**Tabela 3 – Quotas de mercado das Partes, em valor, dos produtos para bebés no território nacional e no EEE em 2015**

	Portugal	EEE
<b>Produtos para bebés</b>	<b>2015</b>	
<b>Fraldas de bebé + cuecas de bebé</b>		
Ontex	[20-30]%	[10-20]%
Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
Total	[20-30]%	[10-20]%
<b>Fraldas de bebé + cuecas de bebé – MDD</b>		
Ontex	[60-70]%	[40-50]%
Grupo Mabe	[5-10]%	[0-5]%
Total	[70-80]%	[40-50]%
<b>Fraldas de bebé + cuecas de bebé – MDF</b>		
Ontex	[0-5]%	[0-5]%
Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
Total	[0-5]%	[0-5]%
<b>Fraldas de bebé</b>		
Ontex	[20-30]%	[10-20]%
Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 7

	Total	[20-30]%	[10-20]%
<b>Fraldas de bebé – MDD</b>			
	Ontex	[60-70]%	[40-50]%
	Grupo Mabe	[5-10]%	[0-5]%
	Total	[70-80]%	[40-50]%
<b>Fraldas de bebé – MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[0-5]%	[0-5]%
<b>Cuecas de bebé</b>			
	Ontex	[10-20]%	[10-20]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[10-20]%	[10-20]%
<b>Cuecas de bebé – MDD</b>			
	Ontex	[40-50]%	[40-50]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[40-50]%	[40-50]%
<b>Cuecas de bebé – MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[5-10]%	[0-5]%
	Total	[5-10]%	[0-5]%

**Fonte:** Notificante.

54. Conforme resulta da referida tabela, as quotas de mercado conjuntas das Partes apenas apresentaram valores significativos, tanto a nível do território nacional como do EEE, nos segmentos relativos ao fornecimento de marcas da distribuição.
55. De facto, a nível do território nacional, as Partes apresentam quotas de mercado agregadas de [70-80]% e [40-50]%, respetivamente, no fornecimento de fraldas de bebé e de cuecas de bebé às marcas da distribuição (ou de [70-80]% se considerarmos os dois tipos de produtos). Já a nível do EEE, as quotas agregadas das Partes reduzem-se para [40-50]% e [40-50]%, respetivamente, no fornecimento de fraldas de bebé e de cuecas de bebé às marcas da distribuição (ou para [40-50]% se considerarmos os dois tipos de produtos).
56. Note-se, contudo, que as quotas da empresa adquirida, a Mabe, são bastante reduzidas, o que limita o impacto da presente operação de concentração na estrutura de oferta dos mercados ou segmentos de mercado considerados. De facto, o Grupo Mabe apresenta, em território nacional, uma quota de [5-10]% no fornecimento de fraldas de bebé às marcas da distribuição (valor que se reduz para [0-5]% a nível do EEE), não se encontrando presente no fornecimento de cuecas de bebé às marcas da distribuição em território nacional.
57. Acresce que, atentas as características dos fornecimentos às marcas da distribuição, é possível verificar que existe uma elevada volatilidade das quotas de mercado das Partes, tanto no território nacional como no EEE. De facto, no que concerne ao fornecimento das marcas da distribuição, estando em causa grandes clientes que procuram, periodicamente, a melhor oferta entre os vários fornecedores alternativos,

**Nota:** indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 8

uma alteração de fornecedor por parte de um desses grandes clientes traduz-se, em regra, numa alteração significativa das quotas de mercado.

58. Neste cenário, uma quota de mercado elevada pode não significar um poder de mercado relevante da empresa em causa, sobretudo se, simultaneamente, se concluir pela existência de uma elevada volatilidade das quotas de mercado ao longo dos anos.
59. Em particular, considerando o fornecimento de fraldas de bebé para as marcas da distribuição, a quota de mercado da Ontex no território nacional teve uma variação de - **[5-10]**% de 2012 para 2013, de -**[20-30]**% de 2013 para 2014 e de **[20-30]**% de 2014 para 2015. Para o mesmo período, a Mabe apresenta uma variação de, respetivamente, **[10-20]**%, **[40-50]**% e -**[30-40]**%.
60. Ademais, tanto no território nacional, como no EEE, é possível identificar a existência de diversos concorrentes das Partes na produção para marcas da distribuição de absorventes para higiene infantil.
61. Em particular, considerando a produção de fraldas de bebé para marcas da distribuição, os principais concorrentes das Partes no território nacional são a Suavecel/Nunex e a Intigena com quotas de, respetivamente, **[10-20]**% e **[5-10]**% em 2015. No EEE, os principais concorrentes são a SCA e a Intigena com quotas de, respetivamente, **[10-20]**% e **[10-20]**% em 2015.
62. Face ao exposto, conclui-se que a operação de concentração não é suscetível de resultar em preocupações jus-concorrenciais, no que aos absorventes para higiene infantil concerne.

#### Toalhetes húmidos

63. No que respeita ao mercado da produção e comercialização de toalhetes para bebé, a quota conjunta das Partes, em território nacional, é de apenas **[0-5]**%, tendo por referência o ano de 2014.
64. Caso se optasse por segmentar o mercado em, designadamente, marcas MDD e marcas MDF, ainda assim a quota conjunta das partes apresentaria valores inferiores a 5%, tanto no território nacional como no EEE.
65. Face ao exposto, conclui-se que a operação de concentração não é suscetível de resultar em preocupações jus-concorrenciais, no que aos toalhetes húmidos concerne.

#### Produtos para incontinência de adultos

66. Na tabela seguinte são apresentadas as quotas de mercado das Partes para todas as delimitações de mercado relevante possíveis no que respeita aos produtos para incontinência de adultos.

**Tabela 4 – Quotas de mercado de produtos para incontinência de adultos das Partes no território nacional e no EEE em 2015**

	Portugal	EEE
<b>Produtos para incontinência de adultos</b>	<b>2015</b>	
Absorventes + Protetores		
Ontex	[30-40]%	[10-20]%
Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
Total	[30-40]%	[10-20]%

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 9

<b>Absorventes + Protetores – MDD</b>			
	Ontex	[60-70]%	[50-60]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	<[0-5]%
	Total	[60-70]%	[50-60]%
<b>Absorventes + Protetores – MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[0-5]%	[0-5]%
<b>Protetores</b>			
	Ontex	[30-40]%	[30-40]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[40-50]%	[30-40]%
<b>Protetores – MDD</b>			
	Ontex	[50-60]%	[50-60]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	<[0-5]%
	Total	[50-60]%	[50-60]%
<b>Protetores – MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[5-10]%	[0-5]%
	Total	[5-10]%	[0-5]%
<b>Absorventes para incontinência de adultos</b>			
	Ontex	[30-40]%	[10-20]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[30-40]%	[10-20]%
<b>Absorventes para incontinência de adultos – MDD</b>			
	Ontex	[60-70]%	[50-60]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	<[0-5]%
	Total	[60-70]%	[50-60]%
<b>Absorventes para incontinência de adultos – MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[0-5]%	[0-5]%
<b>Absorventes para incontinência moderada de adultos</b>			
	Ontex	[40-50]%	[10-20]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[40-50]%	[10-20]%
<b>Absorventes para incontinência moderada de adultos – MDD</b>			
	Ontex	[70-80]%	[50-60]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	<[0-5]%
	Total	[70-80]%	[50-60]%
<b>Absorventes para incontinência moderada de adultos - MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[5-10]%	[0-5]%

**Nota:** indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato 10 haja sido considerado como confidencial.

<b>Absorventes para incontinência grave de adultos</b>			
	Ontex	[20-30]%	[20-30]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[20-30]%	[20-30]%
<b>Absorventes para incontinência grave de adultos – MDD</b>			
	Ontex	[40-50]%	[40-50]%
	Grupo Mabe	[5-10]%	<[0-5]%
	Total	[50-60]%	[40-50]%
<b>Absorventes para incontinência grave de adultos – MDF</b>			
	Ontex	[0-5]%	[0-5]%
	Grupo Mabe	[0-5]%	[0-5]%
	Total	[0-5]%	[0-5]%

**Fonte:** Notificante.

67. Conforme resulta da referida tabela, as quotas de mercado conjuntas das Partes apenas apresentaram valores mais significativos, tanto a nível do território nacional como do EEE, nos segmentos relativos ao fornecimento de marcas da distribuição, em particular a nível dos produtos absorventes para incontinência de adultos e, dentro destes, sobretudo a nível dos produtos para incontinência grave de adultos.
68. De facto, a nível do território nacional, as Partes apresentam uma quota de mercado agregada de [60-70]% no fornecimento às marcas da distribuição de produtos absorventes para incontinência de adultos (ou de [50-60]% se considerarmos o EEE). Estas quotas agregadas são iguais a [50-60]% e [40-50]%, respetivamente em território nacional e no EEE, se considerarmos apenas os produtos absorventes para incontinência grave de adultos.
69. No que se refere aos produtos protetores e aos produtos absorventes para incontinência moderada, também se observam quotas elevadas a nível do fornecimento das marcas da distribuição. Contudo, neste caso, apenas a Ontex fornece tais produtos às marcas da distribuição, atuando a Mabe nestes segmentos, em território nacional, mas apenas por via de marcas próprias.
70. Foque-se agora a análise no fornecimento às marcas da distribuição de produtos absorventes para incontinência grave de adultos, em que as quotas agregadas das Partes são iguais a [50-60]% e [40-50]%, respetivamente em território nacional e no EEE. Ora, à semelhança do verificado *supra* para o fornecimento de fraldas de bebé para as marcas da distribuição, também no presente caso se verifica que: (i) as quotas de mercado da empresa adquirida, a Mabe, são reduzidas, o que limita o impacto da operação de concentração na estrutura de oferta do mercado ou segmento de mercado em causa; (ii) verifica-se uma elevada volatilidade das quotas de mercado das Partes; e (iii) identificam-se no mercado um conjunto de outros fornecedores a que os clientes podem recorrer para aprovisionamento das respetivas marcas da distribuição.
71. Assim, considerando o fornecimento às marcas da distribuição de produtos absorventes para incontinência grave de adultos, a quota de mercado da Ontex no território nacional teve uma variação de [20-30]% de 2012 para 2013, de -[20-30]% de 2013 para 2014 e de [80-90]% de 2014 para 2015. Já a Mabe apresenta uma variação de [20-30]% e de [20-30]%, respetivamente de 2013 para 2014 e de 2014 para 2015.
72. O principal concorrente das Partes, no território nacional, a nível da produção e comercialização de absorventes para incontinência grave com marca de distribuidor é a

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato 11 haja sido considerado como confidencial.**

Indas, que apresenta uma quota de **[40-50]**% em 2015. No EEE, os principais concorrentes são a Indas e a Eurofill, que apresentam quotas de, respetivamente, **[10-20]**% e **[10-20]**% em 2015.

73. Face ao exposto, conclui-se que a operação de concentração não é suscetível de resultar em preocupações jus-concorrenciais, no que aos produtos para incontinência de adultos concerne.

## 6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

74. O Contrato inclui um conjunto de cláusulas que consubstanciam restrições acessórias da transação: (i) uma obrigação de não concorrência ; (ii) uma obrigação de não solicitação **[CONFIDENCIAL – Contrato]**; (iii) uma obrigação de confidencialidade **[CONFIDENCIAL – Contrato]**; (iv) uma obrigação de fornecimento **[CONFIDENCIAL – Contrato]**; e ainda, (v) um acordo de licenciamento **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.
75. 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.
76. As referidas cláusulas devem, assim, ser apreciadas nos termos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência.

### Descrição das cláusulas

77. O teor das cláusulas acima referidas é o em seguida explicitado.
78. Nos termos da **[CONFIDENCIAL – Contrato]** do Contrato, que prevê a **obrigação de não concorrência** a vendedora compromete-se, em suma, a **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.
79. A **obrigação de não solicitação** prevista na **[CONFIDENCIAL – Contrato]** do Contrato estabelece, em suma, que **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.
80. A **obrigação de confidencialidade** estabelecida na **[CONFIDENCIAL – Contrato]** do Contrato contempla uma **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.
81. Segundo a **obrigação de licenciamento** contemplada **[CONFIDENCIAL – Contrato]** do Contrato, **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.
82. A **obrigação de fornecimento** prevista **[CONFIDENCIAL – Contrato]** do Contrato, estabelece que **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.

### Entendimento da Notificante

83. A Notificante, referindo a Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração<sup>2</sup>, e citando a prática decisória da Comissão Europeia e da AdC, considera que a **cláusula de não concorrência e a cláusula de não angariação** são acessórias à operação e são razoáveis e limitadas ao período de tempo necessário para a proteção do valor do negócio que a Ontex irá adquirir, na medida em que (i) o seu objetivo é o de garantir a transferência do valor total do negócio transferido, o que inclui *know-how* e goodwill,

---

<sup>2</sup> Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração, publicada no Jornal Oficial da União Europeia, série C 56, de 5.3.2005, p. 24 (§18 a 26).

**[CONFIDENCIAL – Contrato]**, “*nos países onde as Partes estavam (ou estiveram) activas pré-Transacção*” e **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.

84. No que diz respeito à **cláusula de confidencialidade**, refere a Notificante que a mesma “*seria acessória da Transacção, na medida em que, através de tal cláusula, é garantido que os Vendedores não divulgarão qualquer informação confidencial relativa ao negócio transferido, permitindo que a Ontex adquira plenamente o valor dos activos transferidos. Esta cláusula é proporcionada*, **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.”
85. Relativamente ao **acordo de licenciamento**, a Notificante considera o mesmo “*acessório da operação, na medida em que por meio da licença é garantida à Ontex a plena utilização do negócio transferido*”, uma vez que “*os direitos de propriedade intelectual licenciados são necessários para a produção e venda de produtos de higiene descartáveis que, antes da operação, foram vendidos pelas empresas Mabe*”.
86. Por fim, referindo-se à **obrigação de fornecimento**, a Notificante qualifica-a também a como acessória da transacção, na medida em que visa assegurar a continuidade do fornecimento de determinados produtos para o negócio adquirido Mabe, após integrado na Ontex em resultado da operação. Mais refere que os produtos em causa são necessários para essas empresas desenvolverem as respetivas atividades, defendendo que a cláusula é proporcional, **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.

#### Posição da AdC

87. Face à justificação aduzida pela Notificante, a AdC considera que, no que respeita ao seu âmbito subjetivo, material e temporal, a **cláusula de não concorrência e a cláusula de não angariação** são necessárias e proporcionais ao objetivo de preservar o valor do negócio a transferir.
88. Efetivamente, o âmbito material das cláusulas restringe-se às atividades atualmente desenvolvidas **[CONFIDENCIAL – Contrato]**, o que se considera justificado, na medida em que está em causa também *goodwill* e saber-fazer, sendo também limitadas **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.<sup>3</sup>
89. O mesmo se considera em relação à **cláusula de confidencialidade** que, tal como se refere na Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração (§26), também invocada pela Notificante, é avaliada de forma semelhante à cláusula de não concorrência, considerando-se a mesma necessária e proporcional **[CONFIDENCIAL – Contrato]**.
90. No que diz respeito ao **acordo de licenciamento**, a AdC considera que os elementos constantes do processo não permitem determinar com a necessária segurança o âmbito do licenciamento e a sua justificação como restrição acessória e diretamente relacionada com a operação de concentração, à luz da prática decisória da AdC e da Comissão Europeia.<sup>4</sup>
91. Também no que respeita à obrigação de fornecimento, constante do Anexo F do Contrato, não é possível afirmar, de acordo com os elementos constantes do processo, que a mesma esteja limitada ao necessário para substituir as relações de dependência

---

<sup>3</sup> Neste sentido, *vide* Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração acima referida, §§20 a 23.

<sup>4</sup> Tal **[CONFIDENCIAL – Contrato]**. Sobre este ponto, veja-se a Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração (§§27 a 31 e, em especial, §28).

por uma posição autónoma no mercado, nomeadamente atento o facto de a Notificante já se encontrar no mercado.<sup>5</sup>

92. Em conclusão, a AdC concorda que as referidas cláusulas de não concorrência, de não angariação e de confidencialidade, por 3 anos, são diretamente relacionadas e necessárias à realização da operação de concentração, no que respeita ao território nacional.
93. A AdC entende ainda que, de acordo com a informação e a fundamentação apresentada pela Notificante no que respeita às obrigações de licenciamento e de fornecimento, não detém elementos suficientes que permitam afirmar que estas cláusulas são diretamente relacionadas e necessárias à operação de concentração.

## 7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

94. 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 terceiros interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

---

<sup>5</sup> **[CONFIDENCIAL – Contrato]** requisitos concretos para a qualificação da mesma como diretamente relacionada e acessória à operação de concentração referidos no §34 da Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração. *Vide* ainda os §§32 a 35 da referida Comunicação.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato 14 haja sido considerado como confidencial.**

## 8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

95. 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 considerados.

Lisboa, 26 de fevereiro de 2016

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.....	2
3. NATUREZA DA OPERAÇÃO .....	3
4. MERCADOS RELEVANTES.....	3
4.1. Mercado do Produto Relevante.....	3
4.2. Mercado Geográfico Relevante.....	6
5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL .....	7
6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS .....	12
7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	14
8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO .....	15

## Índice de Tabelas

Tabela 1 – Volume de negócios da Ontex, para os anos 2013, 2014 e 2015.....	2
Tabela 2 – Volume de negócios da Mabe, para os anos 2013, 2014 e 2015 .....	3
Tabela 3 – Quotas de mercado das Partes, em valor, dos produtos para bebés no território nacional e no EEE em 2015.....	7
Tabela 4 – Quotas de mercado de produtos para incontinência de adultos das Partes no território nacional e no EEE em 2015.....	9