

Ccent. 69/2023
Sintokogio / Elastikos

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]

24/01/2024

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA**

Processo Ccent. 69/2023 – Sintokogio / Elastikos

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 30 de outubro de 2023, 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 (“Lei da Concorrência”), a operação de concentração que consiste na aquisição, pela Sintokogio Ltd (“Notificante” ou “Sinto”), do controlo exclusivo sobre a Elastikos (France) S.A.S., que controla a sociedade de direito francês Winoa, SA e as subsidiárias desta (“Grupo Winoa” ou “Adquirida”).
2. As atividades das partes envolvidas na operação notificada são as seguintes:
 - **Sinto** – Desenvolve atividades em várias áreas de negócio a nível mundial, dedicando-se sobretudo a soluções de tratamento de superfícies (incluindo abrasivos metálicos) e equipamento para fundição. Outras atividades incluem soluções ambientais para as indústrias de fundição, equipamento especial, novos segmentos e serviços pós-venda.

O volume de negócios realizado pela Notificante, em 2022, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi de €[<5] milhões em Portugal, de €[<100] milhões no Espaço Económico Europeu (“EEE”) e de €[>100] a nível mundial.
 - **Grupo Winoa** – A principal atividade do grupo Winoa consiste no fabrico e venda de abrasivos metálicos, sobretudo (i) abrasivos de aço e, em menor medida, de (ii) abrasivos de aço inoxidável.¹

O volume de negócios realizado pela Adquirida, em 2022, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi de €[<5] milhões em Portugal, de €[>100] milhões no EEE e de €[>100] a nível mundial.
3. 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.

¹ A Elastikos não tem qualquer atividade comercial própria (para além da prestação de serviços a outras empresas do Grupo Winoa), limitando-se a deter [Confidencial – estrutura interna] uma participação de 100% na Winoa, empresa-mãe operacional do Grupo Winoa. O Grupo Winoa também vende arame cortado (“cut wire”) e abrasivos de ferro fundido (dois outros tipos de abrasivos metálicos), que adquire junto de outros fabricantes, para revenda aos seus clientes. Os abrasivos de arame cortado são obtidos a partir do corte de fio de arame em peças de comprimento equivalente ao diâmetro do fio. O arame cortado pode ser utilizado para limpar e preparar superfícies (aramé cortado cilíndrico) ou para operações de “shot peening”, caso em que as peças de arame cortado são arredondadas, para não danificarem as peças jateadas. Os abrasivos de ferro fundido são utilizados para o tratamento, a limpeza e a preparação de superfícies (da mesma forma que os abrasivos de aço).

Para além dos abrasivos metálicos, o Grupo Winoa também está ativo, embora residualmente, ao nível da (i) comercialização de abrasivos não metálicos; (ii) prestação de serviços destinados a melhorar e otimizar o processo de jateamento; (iii) venda de peças sobressalentes e equipamentos; e (iv) produção e venda de lingotes de ferro refinado. A Adquirida não exerce nenhuma destas atividades (que têm um peso residual no seu volume de negócios) em Portugal.

2. MERCADOS e AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

2.1. Mercado relevante

4. Tal como acima referido, a Adquirida está ativa na produção e comercialização de abrasivos metálicos.
5. De acordo com a Notificante, tanto a Comissão Europeia² (“CE”) como a Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia³ (“CNMC”) já tiveram oportunidade de analisar, por diversas ocasiões, operações envolvendo aquelas atividades, nomeadamente em transações que envolveram o Grupo Winoa.
6. A Notificante refere que a CE na decisão M. 3939 – LBO/ Wheelabrator Allevard⁴ considera que os abrasivos metálicos são *“granalha esférica e angular de várias dimensões fabricada a partir de aço ou de ferro fundido. São produzidos através da fusão de sucata e de ligas, da atomatização do metal fundido e da triagem dos grânulos resultantes em abrasivos esféricos (granalha esférica) e abrasivos angulares (granalha angular), ambos tratados termicamente (e, no caso de granalha angular, triturado) antes da triagem e da embalagem. Os abrasivos metálicos são (i) utilizados para lixar, limpar, preparar e endurecer superfícies metálicas ou (ii) misturados com cal e água e utilizados como dentes de serra para cortar blocos de granito em placas finas. São utilizados nas indústrias de extração/corte de pedra, automóvel, construção, equipamentos e transportes.”*⁵.
7. Nos aludidos processos, ainda segundo a Notificante, a CE analisou se o mercado dos abrasivos metálicos deveria ser segmentado em função do (i) tipo de abrasivo metálico⁶ ou (ii) do setor de atividade em que estes abrasivos metálicos são utilizados⁷, tendo, no entanto, deixado em aberto a exata definição do mercado de produto, uma vez que as segmentações potenciais em causa não alterariam as respetivas avaliações jusconcorrenciais.
8. As Partes consideram, no entanto, que tendo em conta a realidade do mercado, tais potenciais segmentações *“[...] não seriam sequer adequadas ou razoáveis [...]”*, pelo que propõem como mercado do produto relevante o mercado da produção e comercialização de abrasivos metálicos.
9. Em termos de âmbito geográfico, a Notificante alega que o mercado corresponde, pelo menos, ao EEE.
10. Segundo a Notificante, os motivos que justificam a adoção deste âmbito geográfico são os seguintes: (i) os produtos são homogéneos, isto é, *“[...] os produtos que são vendidos no EEE,*

² Cfr. processo M. 10024 – Backstone/ Winoa de 9 de fevereiro de 2021; e processo M.3930 – LBO/ Wheelabrator Allevard de 29 de setembro de 2005.

³ Cfr. processo C/0844/17 – KPS/Grupo Winoa de 9 de fevereiro de 2021; e o processo C/0538/13 – KKR/Winoa, de 12 de dezembro de 2013.

⁴ Segundo a Notificante, “Wheelabrator Allevard” era a anterior denominação social da Winoa.

⁵ Tradução live da Notificante do parágrafo 8 do referido processo.

⁶ As quatro segmentações potenciais são: (i) granalha de aço; (ii) arame cortado de aço; (iii) arame de aço inoxidável/ arame cortado de aço inoxidável; e iv) granalha de ferro.

⁷ A segmentação do mercado do produto segundo a indústria final consiste na possibilidade de uma separação entre os abrasivos metálicos utilizados nas indústrias de extração/corte de pedra (granalha angular) e os utilizados noutras indústrias para diferentes aplicações.

Versão Pública

e fora desta região, ao nível mundial, são os mesmos.”; (ii) os produtos podem ser transportados sem que a sua qualidade “[...] seja afetada pelo transporte ou que os produtos necessitem de manuseamento especial.”; (iii) os custos de transporte são “relativamente baixos, pelo menos dentro do EEE.”^{8,9}; (iv) os custos de transporte não constituem um obstáculo à importação de abrasivos provenientes do exterior da EEE. “Os custos de transporte não estão necessariamente correlacionados apenas com a distância (ou seja, não aumentam necessariamente com a distância), nomeadamente no caso do transporte marítimo, porquanto neste último o preço depende do nível de carga dos navios.”¹⁰; e (v) a importação e o fornecimento de abrasivos metálicos não estão sujeitos a restrições regulamentares específicas. “Os produtos não estão sujeitos a contingentes, nem existem direitos de importação que impeçam os fornecedores de abrasivos metálicos de fornecerem os seus produtos noutros países fora do EEE.”.

11. Como referido pela Notificante, não existe prática decisória da AdC no que aos abrasivos metálicos diz respeito. No entanto, com base nos elementos recolhidos na investigação de mercado realizada^{11,12}, bem como considerando que a análise jusconcorrencial não seria distinta caso se optasse por uma delimitação mais fina do mercado, a AdC, para efeitos da presente operação e sem prejuízo de outras definições de mercado que futuramente possam vir a ser adotadas, aceita a definição de mercado relevante proposta pela Notificante.
12. Por fim, e como acima também referido¹³, a Adquirida desenvolve um conjunto de outras atividades no EEE, que não em território nacional. De facto, segundo as informações disponibilizadas pela Notificante, “[...], em Portugal, não foi gerado qualquer volume de negócios com estas atividades residuais e não ocorre qualquer sobreposição com as atividades da Notificante.”¹⁴.

⁸ De acordo com a informação disponibilizada pela Notificante, esta estima que os custos de transporte representam entre [0-5] e [5-10]% do preço de venda do produto dentro do EEE.

⁹ Adicionalmente, a Notificante refere que “a maior parte dos fornecedores europeus de abrasivos metálicos (por exemplo, a Metalltechnik Schmidt, a Eisenwerk Wurthwirth, a Krampe Harex, a IKB Slevarna Pisečna, a Vulkan ou a Stratec) fabricam os seus produtos numa única instalação no EEE, vendendo-os depois em todo o EEE.”.

¹⁰ De acordo com a informação disponibilizada pela Notificante, existem importações de abrasivos metálicos provenientes do Brasil, da China, da África do Sul e da Turquia. “O custo do transporte é suficientemente baixo para permitir inclusivamente que certos fornecedores com preços suficientemente competitivos consigam compensar os custos de transporte de longo curso. A Sinto considera que é este o caso dos players chineses no mercado do EEE.”.

¹¹ Foram realizadas reuniões com as seguintes entidades: AAPICO Maia, S.A.; PREFER – Equipamentos de Decapagem, Lda; FUNFRAP – Fundação Portuguesa, S.A.; FUNDIPOR – Produtos para Fundação, Lda; Rodrigues & Brandão, Lda;

¹² Tal como referido, a AdC realizou reuniões com diversos *stakeholders* (clientes das Partes e revendedores de abrasivos metálicos) do ecossistema do mercado dos abrasivos metálicos. Quando questionados sobre o mercado relevante, todos concordaram com a definição proposta pela Notificante referindo, nomeadamente, que mais de 90% do mercado dos abrasivos metálicos é constituído por granalha de aço, que o produto funciona como uma *commodity* e que existe importação de granalha de aço sobretudo da China e do Brasil.

¹³ Cfr. nota de rodapé 1.

¹⁴ Segundo as informações disponibilizadas pela Notificante, o volume de negócios resultante da atividade de comercialização de abrasivos não metálicos, representa [percentagem pouco significativa]% das vendas totais do Grupo Winoa no EEE e menos de [percentagem pouco significativa]% a nível mundial. No que respeita à prestação de serviços destinados a melhorar e otimizar o processo de jateamento, o volume de negócios total resultante

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

Versão Pública

13. Face ao exposto, e na medida que não se vislumbram problemas jusconcorrenciais qualquer que seja a definição razoável de mercado relevante adotada, a AdC não desenvolverá qualquer análise jusconcorrencial adicional sobre estas atividades.

2.2. Avaliação jusconcorrencial

14. De acordo com as informações prestadas à AdC, no mercado da produção e comercialização de abrasivos metálicos, em resultado da transação, a quota de mercado da nova entidade será de cerca de [40-50]% no EEE e de cerca de [60-70]% em Portugal, por referência ao ano de 2022.¹⁵
15. Refira-se que, numa segmentação mais fina do mercado, em função do tipo de abrasivo metálico, correspondente ao: (i) segmento de granalha de aço; (ii) segmento de granalha de aço inoxidável; (iii) segmento de arame cortado; (iv) segmento de ferro fundido, as quotas agregadas das Partes para o ano de 2022 seriam, respetivamente, de aproximadamente [50-60]%, [20-30]%, [20-30]%, [10-20]% no EEE e [60-70]%, [0-5]%, [0-5]%, [0-5]% em Portugal.^{16,17,18}
16. Já numa segmentação em função do setor de atividade¹⁹, correspondente ao: (i) setor da extração/corte de pedra; e (ii) indústrias de processamento de metais, as quotas agregadas das Partes para o ano de 2022 seriam, respetivamente, de aproximadamente [80-90]% e [40-50]% no EEE e [90-100]% e [50-60]% em Portugal.^{20,21}

desta atividade representa [percentagem pouco significativa]% das vendas totais do Grupo Winoa no EEE e [percentagem pouco significativa]% a nível mundial. No que concerne à venda de peças sobressalentes e equipamentos, ferramentas e tecnologia, o volume de negócios total resultante desta atividade representa menos de [percentagem pouco significativa]% das vendas totais do Grupo Winoa no EEE e menos de [percentagem pouco significativa]% a nível mundial. Por fim, quanto à produção e venda de lingotes de ferro refinado, realizada a um único cliente, ascenderam a menos de [percentagem pouco significativa]% das vendas totais do Grupo Winoa tanto a nível do EEE como a nível mundial.

¹⁵ A quota de mercado da Notificante em 2022 no EEE é de [0-5]% e em Portugal é de [0-5]%. A quota de mercado da Adquirida em 2022 no EEE é de [40-50]% e em Portugal é de [60-70]%.

¹⁶ Resposta a pedido de elementos com a referência S-AdC/2023/4731.

¹⁷ No que respeita às quotas de mercado apresentadas segundo esta segmentação, realça-se que, em Portugal, tanto a Notificante como a Adquirida não registaram quaisquer vendas de granalha de ferro fundido ou de arame cortado em 2022. Por outro lado, e ainda em Portugal, a Adquirida não registou qualquer venda de granalha de aço inoxidável. Assim, verifica-se que, em território nacional, é no segmento da granalha de aço que a sobreposição horizontal entre as Partes ocorre (a quota de mercado da Notificante é de [0-5]% e da Adquirida é de [60-70]% com referência ao ano de 2022).

¹⁸ Relativamente ao EEE, verifica-se que a quota de mercado da Notificante em cada uma das segmentações consideradas, com referência ao ano de 2022 é de, respetivamente: [0-5]%, [0-5]%, [20-30]%, [0-5]%. A quota de mercado da Adquirida também com referência ao ano de 2022 é de, respetivamente: [50-60]%, [20-30]%, [5-10]%, [10-20]%.

¹⁹ Resposta aos pedidos de elementos com as referências S-AdC/2023/4731 e S-AdC/2023/4923.

²⁰ No EEE, a quota de mercado da Notificante em cada uma das segmentações consideradas, com referência ao ano de 2022 é de, respetivamente, [0-5]% e [0-5]%. Em Portugal, a quota de mercado em cada uma das segmentações consideradas, com referência ao ano de 2022 é de, respetivamente, [5-10]% e [0-5]%.

²¹ No EEE, a quota de mercado da Adquirida em cada uma das segmentações consideradas, com referência ao ano de 2022 é de, respetivamente, [70-80]% e [40-50]%. Em Portugal, a quota de mercado em cada uma das segmentações consideradas, com referência ao ano de 2022 é de, respetivamente, [90-100]% e [50-60]%.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado 5 como confidencial.

Versão Pública

17. Apesar de a empresa-alvo ser o principal operador tanto no EEE, como no território nacional, a Notificante considera que “[...] *conta com uma presença pouco expressiva [...]*”, ficando a operação “[...] *apenas ligeiramente aquém de uma (mera) transferência da quota de mercado para a Notificante [...]*”.²²
18. De facto, segundo a informação disponibilizada pela Notificante, considerando o mercado da produção e comercialização de abrasivos metálicos, em resultado da operação de concentração, a quota de mercado aumentará [0-5]% no EEE e [0-5]% no território nacional.
19. No entanto, apesar de se verificar que o acréscimo da operação é pequeno, a quota de mercado da entidade resultante da operação de concentração no EEE situa-se perto dos [50-60]% (perto dos [70-80]% no território nacional).
20. Atentas as quotas de mercado em causa, a AdC questionou os principais clientes das Partes e revendedores de abrasivos metálicos em Portugal, de modo a apurar se existem alternativas viáveis de acesso ao fornecimento de abrasivos metálicos. Tendo ainda questionado em que medida a localização geográfica e os custos de transporte poderão influir nessa mesma escolha.²³
21. A investigação de mercado permitiu concluir que as empresas em causa consideram existir várias alternativas viáveis ao fornecimento de abrasivos metálicos.²⁴
22. A PREFER afirma que “[e]xistem em Portugal, as seguintes alternativas à Winoa (que representará cerca de 30-35% do mercado) no fornecimento de granalha de aço: a empresa turca *Tosçelik*; a empresa chinesa *YAFEITE*; as empresas alemãs *Metalltecknick* e *Ervin*. [...]”, referindo que “[O]s clientes têm a possibilidade de adquirir granalha de aço em qualquer ponto do mundo. Tanto a Sinto como a Winoa – bem como todos os concorrentes destas empresas acima referidos – têm capacidade para fornecer granalha de aço a qualquer indústria, para qualquer utilização.”
23. No mesmo sentido refere a FUNFRAP (“FP”) que, [Confidencial – segredo de negócio], tem outros fornecedores: “[...] a FP importa diretamente da China, importa do Brasil e já adquiriu granalha em Portugal a um vendedor de outro produtor (estrangeiro) de granalha. A FP é contactada por empresas portuguesas (duas revendedoras) que nos propõem o fornecimento de granalha, de origem chinesa ou brasileira. [...] Este revendedores (que não produzem granalha) que atuam em Portugal não se abastecem junto da Winoa. Abastecem-se, por norma, fora da Europa.”²⁵.
24. A Rodrigues & Brandão, Lda (“R&B”), revendedor de abrasivos metálicos, “importa neste momento granalha de aço da *Ervin*, com origem na Alemanha, bem como granalha de aço de outros produtores e países. [...] Os clientes finais de granalha de aço têm alternativas de fornecimento, direta ou indiretamente, através de distribuidores locais, à escala mundial, ainda que dependendo do custo dos fretes. O custo dos fretes pode levar a que seja mais económico

²² A quota de mercado da Notificante neste mercado, entre os anos de 2012 e 2022, foi sempre inferior a [0-5]% no EEE e a [5-10]% em Portugal. Estas quotas de mercado demonstram que, ao longo do período temporal considerado, a Notificante de facto tem uma presença diminuta no mercado, tanto no EEE, como em Portugal. Notificação, p. 5.

²³ Cfr. nota de rodapé 11 quanto às entidades consultadas na investigação de mercado.

²⁴ Estas entidades identificam como fornecedores alternativos destes produtos a *Metalltecknick*, a *Erwin* e *players* chineses e brasileiros.

²⁵ A FUNFRAP refere que atualmente o seu abastecimento de granalha tem como origem 50% na Europa e 50% fora da Europa.

Versão Pública

importar da China ou do Brasil. Atualmente, a R&B importa sobretudo da China e do Brasil (que não da Sinto) e também da Europa (da nossa representada Ervin e de outros fabricantes europeus). Da Ucrânia, a R&B importou durante algum tempo, mas há cerca de dois anos que não importa deste país."

25. Assim, parece resultar, como referido pela Notificante, que se encontram ativos no mercado do EEE diversos produtores de abrasivos metálicos que constituem alternativas às Partes e com capacidade de fornecer os clientes finais. Para além destes, existem produtores com origem em outros continentes que fornecem o EEE.
26. A Notificante refere que "[o] mercado dos abrasivos metálicos caracteriza-se por um número significativo de fornecedores e por um excesso de capacidade instalada. A taxa média de utilização tem sido de 55-60% nos últimos 10 anos."
27. A taxa de utilização das instalações de produção das Partes localizadas no EEE são, de acordo com a informação disponibilizada, cerca de [50-60]% em 2022 e cerca de [50-60]% em 2021 para a Notificante. No caso da Adquirida, cerca de [70-80]% em 2022 e cerca de [70-80]% em 2021.²⁶
28. No que se refere aos concorrentes das Partes, dada a ausência de dados públicos sobre a taxa de utilização, a Notificante apresentou as suas melhores estimativas.²⁷
29. Deste modo, no que diz respeito à Ervin, a Notificante estima que entre 2014 e 2020 a taxa de utilização média tenha estado entre os [50-60]% e os [70-80]%.²⁸
30. A taxa de utilização dos concorrentes Metalltecnick e Eisenwerk é estimada pela Notificante como sendo de, respetivamente, cerca de [70-80]% e de [50-60]% nos últimos dois anos.
31. No que respeita aos *players* chineses, referidos tanto pela Notificante, como durante a investigação de mercado, a Notificante não consegue estimar a taxa de utilização, afirmando, no entanto, que "[...] também têm capacidade excedentária [...]".
32. De facto, de acordo com a informação disponibilizada, o volume de importações de abrasivos metálicos para a Europa²⁹ com origem na China tem vindo a aumentar de forma significativa desde o final de 2022 (*cf.* Figura 1 em baixo).

Figura 1 – Confidencial – dados internos



²⁶ Resposta ao pedido de elementos com a referência S-AdC/2023/4731.

²⁷ *Idem.*

²⁸ A quota de mercado da Adquirida no EEE, entre 2012 e 2022, tem-se mantido relativamente estável, sem prejuízo de algumas variações e uma tendência geral de decréscimo, ainda que não significativo. De acordo com a Notificante, em "[e]special, o decréscimo verificado após 2015 ao nível do EEE, resultou da abertura, pelo concorrente Ervin, de uma fábrica nova na Alemanha, que trouxe capacidade adicional para o mercado do EEE e permitiu a este concorrente adotar uma política de preços competitivos focada no incremento de quota de mercado."

²⁹ Segundo a Notificante, a situação para o território nacional é semelhante.

Fonte: Notificante.

33. Neste sentido, a R&B afirma mesmo que “[o]s grandes produtores de granalha de aço são basicamente os mesmos há cerca de 30 anos, variando, sim, a localização do processo de fabrico, em benefício do Brasil, China, Ucrânia, por exemplo, consoante os custos de produção.”.
34. Deste modo, e tal como afirmado pela Notificante, também os custos de transporte não constituem necessariamente um impedimento à importação de granalha.
35. De facto, segundo a Notificante, os custos de transporte dentro da EEE são relativamente baixos, representando cerca de [0-5]% e [5-10]% do preço do produto.
36. No que respeita aos custos de transporte de importações provenientes do exterior do EEE, a Notificante não apresentou uma estimativa, afirmando, no entanto, que “[o] custo do transporte é suficientemente baixo para permitir inclusivamente que certos fornecedores com preços suficientemente competitivos consigam compensar os custos de transporte de longo curso”. Acrescentando, ainda que, certos players, como é o caso dos players chineses, “[...] conseguem compensar preços mais elevados de transporte a partir da Ásia com custos de produção mais baixos.”.
37. A FUNFRAP afirma que “[e]m condições normais de mercado, os custos de transporte não impedem que os fornecedores fora da Europa constituam alternativas à Winoa. A importação direta de fora da Europa é uma alternativa à Winoa.”.
38. A R&B refere que os custos de transporte “podem levar a que seja mais económico importar da China ou do Brasil”, mas que “[o]s clientes finais de granalha de aço têm alternativas de fornecimento [...], à escala mundial [...]”.
39. Em termos de qualidade da granalha de aço, a Notificante afirma que “[...] os concorrentes oferecem produtos que são altamente substituíveis aos das Partes. Os abrasivos metálicos têm um processo de produção simples; não requerem tecnologias complicadas, patenteadas ou protegidas de outra forma e o produto final – embora possa variar em função das especificações do produto – é homogéneo e fácil de reproduzir entre os fabricantes.”.
40. Da investigação de mercado resulta também que a “qualidade da granalha de aço varia muito pouco de fabricante para fabricante, já que se trata de um produto que segue determinados standards de produção a nível mundial.”³⁰
41. A PREFER afirma que “[...] há dez anos, as importações da China tinham claramente menos qualidade. Atualmente, já não é assim.”. A FUNFRAP refere que “[n]o processo de fabrico da FP, a qualidade da granalha dos concorrentes da Winoa é tão adequada como a da Winoa.”.
42. Assim, e tal como resulta da investigação de mercado, a granalha de aço é praticamente uma commodity³¹, pelo que a concorrência acontece sobretudo via preço e, tendencialmente, a nível mundial.
43. Nessa medida, podemos concluir que uma vez que existem alternativas de fornecimento às Partes, que essas alternativas dispõem de capacidade excedentária produtiva, que os custos

³⁰ Cfr. ata da reunião com a R&B.

³¹ A FUNDIPOR refere que “[e]m Portugal, a concorrência em termos de preço é muito intensa. A granalha de aço em Portugal é praticamente uma commodity.”. No mesmo sentido, a R&B refere que na medida em que “[a] qualidade da granalha de aço disponível a nível mundial é basicamente a mesma, pois todos os fabricantes têm de obedecer às normas internacionais relativas ao fabrico deste produto. Trata-se de uma commodity.”

Versão Pública

de transporte não constituem necessariamente um impedimento às importações, que os produtos dos concorrentes são substitutos dos das Partes e que, portanto, a concorrência é feita via preço, a entidade resultante da operação de concentração terá incentivos reduzidos a aumentar preços.

44. Nesse mesmo sentido, a FUNDIPOR refere que, com base no seu conhecimento do mercado, num cenário em que após a operação de concentração, a nova entidade aumentasse os preços, “[...] *tendo em conta as propostas as propostas que constantemente lhe chegam de outros fornecedores, que seria muito provável o recurso a granalha de aço de outras origens, como Brasil, China e Turquia [...]*”.
45. A R&B refere que o negócio da granalha de aço é um negócio de volume, de escala e que, portanto, “[a] *aquisição da Winoa por parte da Sinto não terá qualquer impacto na atividade da R&B e no mercado em causa.*”³²
46. Por fim, e na medida em que a quota de mercado das Partes no hipotético segmento da indústria da extração/corte de pedra é particularmente elevada, tanto no EEE como no território nacional³³, a AdC desenvolveu uma análise mais pormenorizada tendente a avaliar se neste segmento em particular se identificava algum problema de natureza jusconcorrencial.
47. De acordo com a informação disponibilizada pela Notificante, bem como da investigação de mercado realizada, resulta que a venda de granalha para o setor do corte da pedra se reduziu de forma muito significativa.
48. Em resposta a pedido de elementos, a Notificante estima que os volumes de abrasivos metálicos utilizados na Europa, principalmente em Itália, Espanha e, em menor escala em Portugal, tenha sido de cerca de [80.000-100.000] toneladas em 2004, [20.000-40000], toneladas em 2012 e [5000-10000] toneladas em 2022.
49. Para Portugal, a Notificante estima que os volumes de abrasivos utilizados tenham sido de [0-5000] toneladas em 2004, [0-5000] toneladas em 2012 e [0-5000] toneladas em 2022.
50. No mesmo sentido, a R&B afirma que no passado “[...] *vendia quantidades significativas de granalha de aço para o setor do corte de granito. Atualmente, todavia, as vendas para este setor são muito pequenas, tendencialmente próximas de zero.*”
51. A FUNDIPOR *“estima que todas as empresas deste setor deixarão de utilizar granalha de aço”* num prazo de cinco a seis anos.
52. A AdC contactou a Associação Portuguesa da Indústria dos Recursos Minerais (“ASSIMAGRA”)³⁴ no sentido de aquela ajudar a perceber os motivos pelos quais existe uma redução do volume de vendas para este setor de atividade.

³² É ainda interessante verificar que a composição do preço praticado ao cliente final pela Winoa e, em geral, pelas empresas europeias, é composto por [Confidencial – segredo de negócio – processo de determinação de preços], a saber: [Confidencial – segredo de negócio – processo de determinação de preços]. Segundo a Notificante, “[e]ste mecanismo de “pass through” é utilizado para [Confidencial – segredo de negócio] [...]”. A este propósito a PREFER refere que “[n]ão é fácil a uma empresa, nomeadamente à Winoa, aumentar o preço sem relação com as componentes sucatas de aço e energia, porque a variação destes factores é verificável em publicações oficiais.”

³³ Cfr. parágrafo 16 do presente documento.

³⁴ Esta Associação representa e defende os interesses da indústria dos recursos minerais de Portugal, tendo por objetivo, “[a]poiar, representar e defender a indústria extrativa e transformadora dos recursos minerais, contribuindo para o desenvolvimento tecnológico, económico e a melhoria da sua competitividade”.

Versão Pública

53. E, tal como a Notificante, a ASSIMAGRA refere que “[...] *apenas os engenhos antigos de serragem de granito utilizam granalha, mas que têm vindo a ser substituídos por novos equipamentos multifios ou outros já sem necessidade de consumo de granalha. Atualmente, existem muito poucas empresas com este tipo de engenhos.*”³⁵
54. A MGT – Sociedade Mármore Central Transmontana, uma empresa que ainda detém um engenho desse tipo, refere que mantêm o seu funcionamento “[...] *2 a 3 vezes por ano, mais por uma questão de manutenção da máquina do que por necessidade de serragem de pedra. A serragem estamos agora a fazê-la com fio diamantado sendo económica e ambientalmente muito mais interessante.*”.
55. Adicionalmente, é importante notar que o processo produtivo inicial da granalha de aço angular, utilizada no setor do corte de pedra, não é distinto da produção da granalha de aço esférica.
56. Em concreto, a produção inicial é sempre de granalha de aço esférica, que é depois triturada para ficar angular. Este tipo de granalha é depois sujeito a tratamentos térmicos em função do grau de dureza pretendido.
57. A FUNDIPOR refere que “[r]eegra geral, *todas as fábricas de granalha de aço (esférica) estão em condições de fabricar granalha angular com os vários graus de dureza pretendidos.*”.
58. Portanto, para além da granalha de aço das Partes, “[a] *granalha de aço utilizada no setor do corte de granito pode ser de qualquer proveniência, Europa, Brasil ou China, nomeadamente.*”³⁶
59. Assim, tendo em conta todo o *supra* exposto, não se identificam problemas jusconcorrenciais decorrentes da operação de concentração, não sendo a mesma suscetível de resultar em entraves significativos à concorrência efetiva no mercado analisado.

3. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

60. 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 sua realização e à mesma necessárias.
61. As referidas cláusulas devem ser analisadas à luz da prática decisória da AdC e da Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às concentrações (“Comunicação”)³⁷.

³⁵ Na resposta ao pedido de elementos com a referência S-AdC/2023/4923, a Notificante refere que existem várias tecnologias para cortar granito baseadas na utilização de diamantes e não na utilização de abrasivos metálicos, a saber: tecnologia de corte com fio único adiamantado, serra adiamantada, serra larga adiamantada circular e tecnologia de corte multifios adiamantado. Segundo a Notificante, “[h]á mais de 15 anos que a utilização de máquinas de corte multifios se tem vindo a desenvolver. As máquinas baseadas nesta tecnologia – *Diamond multiwire cutting technology* – têm vindo a conquistar quota de mercado em relação às serras de abrasivos metálicos, devido à superioridade daquela tecnologia.”.

³⁶ Cfr. ata da reunião com a R&B.

³⁷ Publicada no JOUE C 56, de 05.03.2005, pp. 24 e ss. A Comunicação espelha a prática decisória da Comissão e a jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia em matéria de restrições acessórias da concorrência no âmbito do controlo de concentrações.

Versão Pública

62. O contrato na base da operação estabelece uma obrigação de confidencialidade com o seguinte teor: [Confidencial – teor de contrato].
63. Em relação à cláusula de confidencialidade acima enunciada, considera-se a mesma, na medida em que dela possam decorrer restrições da concorrência, diretamente relacionada e necessária à realização da operação notificada, pelo período máximo de três anos após o início da implementação da operação notificada, apenas no que respeita à vinculação dos próprios vendedores e apenas nas matérias estritamente necessárias à aquisição de controlo notificada.³⁸

4. AUDIÊNCIA PRÉVIA

64. Nos termos do n.º 3 do artigo 54.º da Lei da Concorrência, foi dispensada a audiência prévia da Notificante, dada a ausência de terceiros interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

5. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

65. Face ao exposto, o Conselho de Administração 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 operação de concentração notificada, 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 no mercado nacional ou em parte substancial deste.

Lisboa, 24 de janeiro de 2024

O Conselho de Administração da Autoridade da Concorrência,

X

Nuno Cunha Rodrigues
Presidente

X

Miguel Moura e Silva
Vogal

X

Ana Sofia Rodrigues
Vogal

³⁸ Comunicação, § 26.

Índice

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....	2
2. MERCADOS e AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL	3
2.1. Mercado relevante.....	3
2.2. Avaliação jusconcorrencial	5
3. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS	10
4. AUDIÊNCIA PRÉVIA.....	11
5. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO.....	11