



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE

Parecer n.º 360/00/COGSE/SEAE/MF

Brasília, 01º de setembro de 2000.

Referência: Ofício n.º 3441/00/GAB/SDE/MJ, de 23.06.2000

Assunto: Ato de Concentração n.º 08012.001680/2000-60

Requerentes: Thyssen Krupp Informatik Services GmbH e Hoechst AG.

Operação: Aquisição, pela Thyssen Krupp Informatik Services, da HIServ Hightech International Services GmbH, uma empresa do Grupo Hoechst, com atuação na área de tecnologia da informação e comunicação.

Recomendação: aprovação, sem restrições.

Versão: Pública

=====

“O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isso, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação do seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.”

A Secretaria de Direito Econômico – SDE, do Ministério da Justiça – MJ, solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Thyssen Krupp Informatik Services GmbH e HiServ Hightech International Services GmbH.

1. DAS REQUERENTES

1.1. Adquirente

A Thyssen Krupp Informatik Services GmbH (“TKIS”), com sede em Krefeld, Alemanha, pertence à Thyssen Krupp Informations Services GmbH, com sede em Dusseldorf, Alemanha. Ambas fazem parte do Grupo Thyssen Krupp, de nacionalidade alemã. A Thyssen Krupp Informations Services é especializada em serviços relacionados à tecnologia da informação sendo, atualmente, um dos principais provedores mundiais no seu segmento. O Grupo Thyssen Krupp atua em dez áreas: aço, automobilístico, elevadores, sistemas de produção, componentes, materiais e serviços, facilidades e serviços, bens imóveis, engenharia e outros (naval, máquinas de plástico e gerenciamento de projetos), além de participações acionárias em algumas empresas. No Brasil, o Grupo Thyssen Krupp possui 40 empresas operando em algumas áreas relacionadas acima, como aço, elevadores, materiais e serviços, e engenharia.¹ A Thyssen Krupp Informations Services não possuía subsidiária no Brasil antes da operação.²

2. O faturamento bruto do Grupo Thyssen Krupp no Brasil, no exercício financeiro de 1999 foi de, aproximadamente, R\$ 808,044 milhões (391,100 milhões de Euros). No mundo, O Grupo obteve um faturamento de, aproximadamente, R\$ 60.781,764 milhões (29.794,100 milhões de Euros).³

3. Os principais acionistas do Grupo Thyssen Krupp são: Alfried Krupp Von Bohlen und Halbach Foundation (17,36%); IFI Holding AG/IFIC (7,69%); Thyssen Beteiligungsverwaltung GmbH (7,00%); Fritz Thyssen Foundation (4,69%); Westdeutsche Landesbank Girozentrale (1,68%); fundos e bancos alemães (18,70%); fundos e bancos

¹ Informação prestada em resposta ao Ofício nº 2202/00. A relação completa das empresas e respectivas áreas de atuação encontra-se no processo.

² Ver site: www.tkis.thyssenkrupp.com/englisch/news/archiv/990920fakten.html.

estrangeiros (23,80%); investimentos privados (16,00%); outros (2,81%).

4. Nos últimos três anos, o Grupo Thyssen Krupp realizou sete operações com reflexo no mercado brasileiro, nas áreas de siderurgia, materiais e serviços, sistemas automotivos, e máquinas para plástico e borracha. Todas essas operações foram aprovadas pela CADE, com exceção de uma operação na área de equipamentos para embalagens plásticas, ora sob análise pelo Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência.⁴

1.2. Adquirida

5. A HiServ Hightech International Services GmbH, subsidiária integral do Grupo Hoechst AG⁵, ambas de origem alemã, foi fundada em julho de 1996. Sua sede fica em Frankfurt, Alemanha, e está presente em dez países de quatro continentes (Austrália, Bélgica, Brasil, China, França, Itália, Estados Unidos, Singapura, Tailândia e Reino Unido). A HiServ é uma provedora global de aplicações relacionadas à tecnologia da informação, oferecendo serviços de consultoria, operação e integração de sistemas. Aliado a esses serviços, a HiServ também oferece cursos de treinamento, suporte via rede, serviços “help desk” e assessoria de segurança.⁶ No Brasil, a HiServ do Brasil Ltda. presta, exclusivamente, serviços de consultoria de informática no software de gestão empresarial SAP e serviços de infra-estrutura em telecomunicações, sendo os primeiros os mais relevantes para a empresa no país.⁷

6. O capital social da empresa HiServ do Brasil Ltda. é detido pela HiServ GmbH (99,99%) e pela HiServ France (0,01%). A HiServ GmbH pertence à Hoechst AG

³ Câmbio utilizado pelas requerentes: 1 Euro = aprox. R\$ 2,04 (30/09/1999). Os faturamentos referem-se ao período de 01º/10/98 a 30/09/99.

⁴ Informações prestadas em resposta ao Ofício nº 2202/00. A lista completa das operações encontra-se no processo.

⁵ O Grupo Hoechst AG tem 97% de seu capital social detido pela Aventis S.A., uma empresa criada em dezembro de 1999 da associação daquele com a francesa Rhône-Poulenc S.A., operação esta em análise no Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (08012.005283/99-71, no setor de negócios farmacêuticos; e 08012.005392/99-15, no setor de defensivos agrícolas).

⁶ Informações extraídas do site www.hiserv.com/company.

(100%) que, por sua vez, tem 97% do seu capital social em posse da Aventis S.A.

7. A empresa adquirida não apresentou seu faturamento bruto do ano anterior, assim como o de seu Grupo. Com relação aos atos de concentração econômica efetuados pela Grupo no país, nos últimos três anos, foram realizados cinco desde 1997: duas alienações, uma na área de especialidades químicas e a outra no setor de resinas; duas vendas de participação acionária, sendo a primeira envolvendo a Ipiranga Petroquímica S.A. e a segunda envolvendo a empresa alemã Herberts GmbH; uma constituição de empresa, a Aventis S.A., resultado da associação entre a Hoechst AG e a Rhône-Poulenc S.A.⁸

2. DA OPERAÇÃO

8. A operação consiste na aquisição da totalidade das quotas-partes da HiServ GmbH, de propriedade da Hoechst AG, pela Thyssen Krupp Informatik Services GmbH. Esta operação foi formalizada através do Contrato de Cessão e de Compra de Quotas de Participação, celebrado entre a Hoechst Aktiengesellschaft e a Thyssen Informatik Services GmbH em 18 de abril de 2000. A operação foi efetivada em 31 de maio de 2000, pelo valor de 1,00 Euro (aproximadamente R\$ 2,00), sendo que a Hoechst, como parte do acordo, obrigou-se a depositar na data da retirada da HiServ do “Cash Pooling-System” (Sistema de União de Liquidez/Caixa) do Grupo Aventis um crédito isento de juros no valor de Euro 18.670.000,00 (dezoito milhões seiscentos e setenta mil euros) como capital sem, com isso, provocar um aumento do capital social. A Thyssen Krupp, através da cláusula 9.1 do referido contrato, declarou-se concededora do desenvolvimento comercial desfavorável da HiServ.

9. O ato de concentração em questão foi apresentado pela adquirente à Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça em 16/06/2000, de forma

⁷ Informações prestadas em resposta ao Ofício n° 2202/00.

⁸ Ver nota n° 4.

tempestiva, *dentro do prazo legal previsto pelo artigo 54 da Lei nº 8.884/94.*⁹

10. A submissão do presente ato aos órgãos integrantes do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência ocorreu, segundo as requerentes, em virtude do disposto no parágrafo 3º do art. 54 da Lei nº 8.884/94, tendo em vista os faturamentos mundiais dos Grupos envolvidos na operação terem sido superiores a R\$ 400 milhões no exercício financeiro de 1999.

11. Pela presente aquisição, a Thyssen Krupp Information Services estará expandindo e fortalecendo seu segmento de facilidades e serviços, ganhando acesso a uma poderosa organização internacional, com subsidiárias em dez países de quatro continentes, e incrementando seu portfólio de clientes de fora do Grupo Thyssen Krupp de 20% para 50%.¹⁰

3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1. Mercado Relevante do Produto

12. Definimos o mercado relevante de produto deste processo como a área de atuação da HiServ do Brasil Ltda. no país, centrada na prestação de serviços de consultoria no software R/3 da SAP.¹¹ Estes serviços abrangem as seguintes áreas:

- a) **consultoria:** processos empresariais, gerenciamento de mudanças e infra-estrutura técnica;
- b) **conversão:** envolve gestão de projetos, desenho e otimização de processos empresariais, mapeamento do processo empresarial em software adequado, implementação de um novo processo empresarial

⁹ Conforme informações prestadas em resposta ao Ofício nº 2.684/00, item 3.

¹⁰ Informações coletadas do site www.tkis.thyssenkrupp.com/englisch/news/presse/HiServ.html.

¹¹ SAP – empresa alemã chamada “*Systemanalyse und Programmierung*” (análise de sistemas e desenvolvimento de programas), cujo principal produto é o software R/3, voltado para a gestão empresarial.

dentro da organização, estabelecimento de redes de comunicação, conversão de hardware dentro de um projeto já implementado, segurança e conceitos de emergência;

- c) **operação**: uso e manutenção do hardware, operacionalização de redes de comunicação e manutenção de softwares;
- d) **redes de comunicação**: soluções de conexão que permitem interligar sistemas de hardware e software, instalações de redes específicas para cada cliente, conexão de componentes entre os sistemas SAP R/2 e R/3, bem como entre os sistemas SAP e não SAP.

13. O software R/3, da empresa alemã SAP, pertence à família dos chamados softwares integrados de gestão empresarial. Esses softwares nasceram da crescente necessidade enfrentada pelas empresas que utilizavam sistemas computacionais para cada unidade de negócio. A utilização de diversos sistemas causava uma fragmentação das informações, dificultando sua consolidação e gerando inconsistências oriundas da redundância de dados. Os sistemas ERP (Enterprise Resource Planning), dos quais faz parte o software R/3 da SAP, apresentam a solução desses problemas, a medida em que agregam, em um só sistema integrado, funcionalidades que suportam as atividades dos diversos processos de negócio das empresas.¹² Os sistemas ERP são compostos por uma base de dados única e por módulos que suportam diversas atividades das empresas. Dentre os benefícios dos sistemas ERP, encontram-se a otimização do fluxo de informações, facilitando o acesso aos dados operacionais, implicando economia de custos administrativos; a possibilidade de tomada de decisões com base em informações mais consistentes e voltadas à realidade da empresa; a adoção de melhores práticas de negócio, proporcionadas pelas funcionalidades do sistema, traduzindo-se em ganhos de produtividade e em maior velocidade de resposta da organização.

14. Entretanto, os sistemas ERP representam uma solução genérica para as empresas, pois seus módulos não podem refletir todas as formas de operação das

¹² Ver site www.numa.org.br/conhecimentos/ERP_v2.html.

mesmas. Assim, eles foram desenvolvidos para que a solução genérica possa ser customizada dentro de um certo limite, adaptando seus softwares para a realidade de cada organização. Neste ponto os serviços de consultoria da HiServ e de seus concorrentes ganha relevância, posto que essa adaptação requer um estudo completo da empresa, realizado por equipes treinadas no software e nas mudanças que ele implica na estrutura da organização que o adota. José Roberto Schettino Matos, sócio diretor da Andersen Consulting, um dos players desse mercado, em reportagem da Revista Exame nº 666 (15/07/98) intitulada “O fenômeno SAP”, afirmou que “para cada dólar de licença de software que a SAP vende, estima-se que sejam gastos pelo menos outros dois dólares de consultoria e entre meio e um dólar e meio de equipamentos”. O trabalho da consultoria começa na seleção dos módulos que serão instalados. Em seguida cada módulo passa por ajustes nas tabelas de configuração para que o sistema se adeqüe da melhor forma possível aos novos processos de negócio. A assessoria prestada pela empresa de consultoria não acaba na implantação do sistema, mas continua durante a adaptação da organização à sua nova configuração administrativa. Para isso, as empresas oferecem consultorias funcionais (implantação do R/3, organização do projeto inicial, administração e gerenciamento, consultoria por módulo), consultoria tecnológica (construção de softwares de apoio ao R/3), treinamento aos clientes do R/3, manutenção de equipes responsáveis pela operação diária do sistema, *help desk*, dentre outras facilidades.

15. Segundo as requerentes¹³, não há que se falar em serviços substitutos aos prestados pela HiServ do Brasil, além dos prestados pelas empresas concorrentes.¹⁴ Afirmam, ainda, que a opção pela não utilização da informática por seus clientes não é razoável nos dias atuais, e que a troca do produto por outro similar¹⁵ não é provável, haja vista que o investimento para se ter o R/3 da SAP é muito alto.

¹³ Ver nota nº 7.

¹⁴ Em resposta ao Ofício nº 2.202/00, foram citados os seguintes principais concorrentes no Brasil: Pimentel Consultores Associados, Price Waterhouse Coopers, Sofittek do Brasil, Plaut Consultoria Ltda. e Origin Brasil Ltda.

¹⁵ O site www.numa.org.br/conhecimentos/ERP_v2.html traz uma lista de alguns fornecedores de sistemas ERP, além da empresa alemã SAP: Baan, Datasul, JD Edwards, Microsiga, MKGroup, Oracle, Peoplesoft, Senior Sistemas.

3.2. Mercado Relevante Geográfico

16. O mercado relevante geográfico definido nesse processo é o *nacional*, tendo em vista uma série de aspectos, destacando-se a própria natureza dos serviços de consultoria, que normalmente demandam a presença dos consultores e suas equipes no local da prestação dos mesmos, e o baixo custo do transporte de pessoal em relação aos custos totais inerentes ao software R/3 da SAP.

17. O serviço de consultoria para implantação do software de gestão empresarial R/3 da SAP em uma empresa envolve uma série de etapas, que vão desde a escolha dos módulos do R/3 que serão implantados, passando por ajustes em suas configurações para uma melhor adequação aos novos processos de negócios, análises administrativas (por exemplo, quais impactos na estrutura, cultura e estratégia da organização poderão ocorrer a partir da redefinição dos processos relativos ao sistema R/3 da SAP), treinamento de usuários-chave, até o suporte pós-implantação. Em todas essas fases a presença de pessoal especializado é fundamental para o sucesso do empreendimento. As organizações que optam pela utilização do sistema R/3 da SAP passam, invariavelmente, por grandes mudanças estruturais, pois todos os seus processos internos e externos devem ser adaptados ao novo sistema. Para que a empresa não seja prejudicada na sua produção normal durante o processo de mudança, os serviços de consultoria tornam-se essenciais, com a presença *in loco* de técnicos com experiência nas adaptações pelas quais a empresa deverá confrontar-se no seu dia-a-dia, bem como com conhecimento técnico no novo sistema. Eles serão responsáveis pela operação diária do mesmo, enquanto o pessoal da empresa é treinado para assumir o novo padrão de funcionamento da organização.

18. Contudo, não há que se falar em limitar o mercado em nível local ou regional, tendo em vista os custos de transporte de pessoal serem relativamente baixos em relação ao custo total da implantação do R/3 da SAP. Reforça a delimitação do mercado geográfico em nacional o fato de que a HiServ prestava seus serviços em

1999, e os continua prestando atualmente, em várias localidades do território brasileiro, como São Paulo (SP), Rio de Janeiro(RJ), Vila Velha (ES), Itumbiara (GO), Telemaco Borba (PR), Fortaleza (CE) e Jaboatão dos Guararapes (PE). Essa grande variedade de cidades indica que não há limitações para a prestação dos serviços da HiServ por todo o país.¹⁶

19. Finalmente, podemos indicar a tendência de internacionalização das empresas participantes desse mercado como mais uma razão para a delimitação da dimensão geográfica desse caso ser nacional. Além da HiServ, uma empresa alemã com representação em 10 países, quatro das cinco empresas indicadas pelas requerentes¹⁷ tem presença em vários países, como a Price Waterhouse Coopers (mais de 150 países), a Plaut International (13 países), a Origin (30 países) e a Softtek (9 países). Estas empresas optam por abrir filiais em outros países para ficar mais próximas dos seus clientes e de suas necessidades, adaptando-se às características de cada país, como as exigências legais, tributárias, comerciais e culturais inerentes a cada povo. Outro aspecto relevante é o da barreira lingüística, posto que o domínio da língua é fundamental para a prestação de um serviço que exige bastante contato com o cliente e seus funcionários, seja no dia-a-dia da empresa ou através de “help-desks”. O contato mais próximo do cliente é um fator diferencial nesse mercado, e a estratégia utilizada pelas empresas citadas ratifica essa idéia.

4. RECOMENDAÇÃO

20. Como a empresa adquirente, a Thyssen Krupp Informations Services, nem as demais subsidiárias do Grupo Thyssen Krupp, não operavam no mercado relevante considerado nesta análise, e como a operação não gerou nenhuma modificação na estrutura de mercado existente antes da operação, não decorreu do ato incremento no *market share* da empresa HiServ do Brasil.

¹⁶ Ver nota nº 7.

¹⁷ Idem.

21. Ante todo o exposto, entendemos que a operação não acarreta restrição ou prejuízo à concorrência, sendo, portanto, passível de aprovação

À apreciação superior.

MÁRIO SÉRGIO ROCHA GORDILHO JÚNIOR
Assistente Técnico

CLEVELAND PRATES TEIXEIRA
Coordenador-Geral de Comércio e Serviços

De acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico