



## MINISTÉRIO DA FAZENDA

Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º 339/COGSE/SEAE/MF

Brasília, 03 de outubro de 2002.

**Referência:** Ofício n.º 4.500 GAB/SDE/MJ, 15 de agosto de 2000.

=====

**Assunto:** Ato de Concentração n.º 08012.003579/2000-43

**Requerentes:** Sema Group plc. e LHS Group Inc.

**Operação:** Trata-se da incorporação da SG Acquisition Corp., subsidiária integral do grupo Sema, pelo grupo LHS e, da incorporação da LHS pela Sema Group plc.

**Recomendação:** Aprovação sem restrições.

**Versão:** Pública

=====

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isto, 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 de 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 do Ministério da Justiça 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 SEMA GROUP plc. e LHS GROUP Inc.

## 1. Das Requerentes

### 1.1. SEMA GROUP PLC.

A Sema Group plc. (Grupo Sema) é uma sociedade de nacionalidade britânica. O Grupo atua na área de tecnologia da informação (TI), oferecendo implementação, operação e administração de sistemas de software de informação e serviços de consultoria associados a TI; atende a diversos setores, principalmente às indústrias de telecomunicações e ao sistema bancário. Os produtos e serviços ofertados pelo grupo Sema incluem integração de sistemas, *softwares* e terceirização, além de consultoria. Os principais acionistas do grupo são a Compagnie Générale des Communications (COGECOM), com 22,36% das ações e a Compagnie Financière De Paribas, com 10,01%.

2. O grupo Sema está presente no Brasil por meio de sua subsidiária Sema Informática Ltda (Sema Brasil), com sede em São Paulo. As atividades da Sema Brasil compreendem unicamente a prestação de serviços de consultoria, o fornecimento, implementação e integração de sistemas e *softwares* de faturamento para a indústria de telecomunicações. No Brasil, o Grupo Sema não opera com terceirização. Convém ressaltar que os *softwares* não são desenvolvidos ou produzidos no Brasil; a atividade desempenhada no mercado nacional é a de captação de clientes e adaptação dos sistemas às especificidades brasileiras (por exemplo, idioma, número de dígitos, estrutura tarifária) e de cada cliente.

3. Além da subsidiária brasileira, o grupo possui mais duas empresas no Mercosul: a) Informática Tecnologia Servicios S.A. (Argentina), cuja aquisição deu-se em julho de 1999; b) Sema Group SAE (Argentina). O faturamento do grupo, em 1999, foi de: a) R\$ XXX no Brasil; b) R\$ XXX no Mercosul e; c) R\$ XXX nos demais países.

## 1.2. LHS GROUP INC.

4. A LHS Group Inc. (grupo LHS), fundada em 1995, é uma sociedade de nacionalidade norte-americana que atua no Brasil por meio de sua subsidiária LHS do Brasil Ltda (LHS Brasil), com sede em São Paulo. O grupo LHS oferece sistemas e *softwares* de administração de clientes e faturamento, sistemas de mensagens avançadas e outros sistemas voltados para a indústria de telecomunicações. Os acionistas do grupo LHS, com mais de 5% das ações ordinárias, são a General Atlantic Partners, LLC, com 13,8%, o Sr. Hartmut Lademacher, com 9,2% e os Srs. William O. Grade e William E. Ford, com 13,8% cada.

5. A LHS Brasil tem suas atividades focadas na indústria de telecomunicações brasileira, sendo seus principais clientes as sociedades operadoras de serviços de telefonia, às quais oferece sistemas de administração e gerenciamento de clientes (*billing and customer care*).

6. O faturamento do Grupo LHS, em 1999, foi de: a) Brasil – R\$ XXX; b) Mercosul – R\$ XXX; c) demais países – R\$ XXX. O Grupo não participou de quaisquer operações envolvendo fusões, aquisições ou associações conjuntas de empresas no país e no Mercosul nos últimos 3 anos.

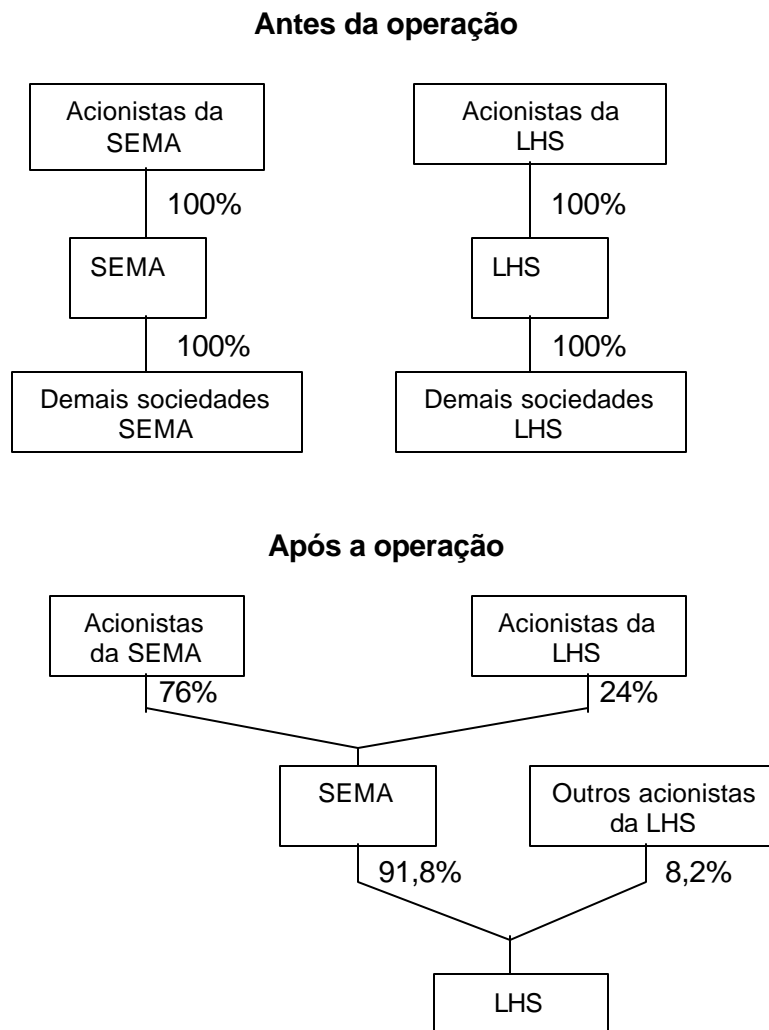
## 2. Da Operação

7. Trata-se da incorporação da SG Acquisition Corporation (SG), subsidiária integral do grupo Sema, pelo Grupo LHS e da incorporação da LHS pela Sema. De acordo com o Plano e Contrato de Fusão, celebrado em 14/03/2000, os ativos envolvidos na operação são basicamente as ações da LHS e da SG, que passaram por um processo de fusão. Mediante a incorporação da SG, cada ação da mesma será convertida em XXX ações ordinárias classe B da LHS, e simultaneamente, cada ação ordinária da LHS, excetuadas as ações ordinárias de LHS detidas por cada um dos acionistas, será

convertida no direito ao recebimento de um número de ADSs (*American Depositary Shares*), correspondente ao direito ao recebimento de 2,6% de ações ordinárias da Sema ou, no direito ao recebimento de 2,6% de ações ordinárias da Sema diretamente e não através de ADSs. Como resultado desta operação, a Sema detará, aproximadamente, 91,8% dos valores mobiliários da LHS, com direito a voto.

8. A figura I ilustra a situação das empresas requerentes antes e após a operação.

**FIGURA I**  
**SITUAÇÃO DAS EMPRESAS REQUERENTES ANTES E APÓS A OPERAÇÃO**



Fonte: Requerentes

9. O fechamento da operação ocorreu em 28 de julho de 2000, no valor de aproximadamente R\$ XXX. A operação é mundial e foi apresentada também às jurisdições da Alemanha e dos Estados Unidos, tendo sido devidamente aprovada em ambos os países.

### 3. Mercado Relevante

#### 3.1. Dimensão produto

10. As empresas requerentes atuam na indústria de informática e telecomunicações (programas e consultoria). O Quadro I, adiante, apresenta os principais produtos/serviços oferecidos pelas requerentes no Brasil e no Mercosul.

**QUADRO I**  
**PRINCIPAIS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELAS EMPRESAS REQUERENTES**

<b>Produtos/Serviços</b>	<b>Grupo SEMA</b>	<b>LHS</b>
<i>Softwares</i> para a administração de clientes e faturamento a operadores de telecomunicação	X	X
Integração de sistemas	X	
Integração e desenvolvimento de sistemas e <i>web</i>	X	
Consultoria em tecnologia de informação	X	
Continuidade de negócios	X	
Terceirização ( <i>outsourcing</i> )	X	

Fonte: Requerentes

11. De acordo com o Quadro I, há sobreposição horizontal entre as empresas requerentes na produção e comercialização de *softwares* para a administração de clientes e faturamento a operadores de telecomunicação. Os *softwares* oferecidos pelas empresas do grupo Sema são<sup>1</sup>:

a) **CABS** – sistema de administração de clientes e faturamento para operadores de telecomunicações celulares; opera em plataformas de *hardware* Compaq. Este produto foi desenvolvido anteriormente ao lançamento do sistema operacional Unix,

<sup>1</sup> Informações prestadas pelas empresas requerentes em resposta ao Anexo 1 à Resolução CADE n.º 15 e ao Ofício 2844 COGSE/SEAE/MF, de 18/08/2000.

o primeiro a rodar em diferentes plataformas de *hardware*. Ao desenvolver este *software*, a Sema escolheu o sistema operacional de maior utilização à época, o VMC da Digital, posteriormente adquirida pela Compaq. Note-se que o CABS já era, à época da operação, um *software* antigo, que fazia uso da linguagem Cobol. Em setembro/2000 vários clientes da Sema Brasil deram início à substituição deste *software* pelo Sema Vision.

b) **Sema Vision** (Telconexion) – carteira de soluções modulares para a administração de clientes da empresa e dos serviços de operadores de telecomunicações; funciona com o sistema operacional Unix, podendo rodar em máquinas Compaq, HP, Sun e outras. Tais soluções foram criadas para atender duas necessidades do mercado: I) faturamento convergente, isto é, faturar com o mesmo sistema vários tipos de comunicações (sem fio, fixo, internet e dados); II) modularidade e compatibilidade, adaptando todos os elementos da rede física e podendo integrar cada módulo isoladamente aos sistemas do cliente. No Brasil, este *software* opera sobre a plataforma de *hardware* da Compaq por que os três clientes da Sema à época da operação –Telenordeste Celular, Tele Celular Sul e Maxitel –pertenciam ao grupo Telecom Italia Mobil, o qual possuía um acordo mundial de fornecimento de *hardware* com o Compaq. O Sema Vision apresenta os seguintes módulos:

- b.1) *SV Data Capture* – coleta os dados de uso dos diversos elementos da rede, converte os formatos da informação recebida das várias fontes, compila e entrega estes dados às aplicações de faturamento, detecção de fraudes e perfis de clientes;
- b.2) *SV Telcofinance* – permite aos operadores de redes fixas, sem fio e Internet, oferecer aos seus clientes transações financeiras eletrônicas seguras para comércio eletrônico, pagamento de contas e recarga de créditos pré-pagos;
- b.3) *SV Interconnect* – cobra tarifa, verifica fatura e permite um acesso fácil à informação crítica que é utilizada para gerar os pagamentos entre empresas e constatar os dados de pagamentos recebidos de outros operadores com quem foi mantida uma interconexão;

- b.4) *SV Faturamento e Tarifação* – permite processar os dados de uso obtidos da rede para calcular o valor de cada comunicação e faturar aos clientes de qualquer sistema de comunicação;
- b.5) *SV SMS* – permite aos operadores e provedores de serviços processar mensagens de texto curtas, originadas ou recebidas em aparelhos telefônicos celulares;
- b.6) *SV OTAF* – permite ativar ou programar de maneira remota novos serviços ou novas configurações nos telefones sem fio dos assinantes da operadora, como, por exemplo, habilitação remota ou atualização de dados de *roaming*.

12. Além dos *softwares* supra citados, a Sema oferece<sup>2</sup>: i) integração de sistemas, que corresponde ao projeto, implementação e integração de sistemas de tecnologia da informação, incluindo *software* próprio ou de terceiros, integração aos sistemas *hardware* e *software* existentes na infra-estrutura do cliente; ii) integração e desenvolvimento de sistemas e *web*, que explora tecnologias de ponta, em particular na Internet e redes internas, para criar soluções de negócios flexíveis e voltadas para o usuário; iii) consultoria em tecnologia de informação, para que os clientes desenvolvam seus negócios adaptando-se às mudanças e à introdução de novos sistemas e processos; iv) continuidade de negócios, que permite aos clientes dar continuidade a suas operações mesmo após a ocorrência de eventos inesperados; v) terceirização (*outsourcing*), que significa a utilização de terceiros para administrar e operar os sistemas de informação existentes, que também podem ser atualizados, de modo a permitir que os clientes concentrem sua atenção em suas respectivas áreas de negócios.

13. A LHS, por sua vez, oferece os seguintes softwares:

- a) ***Business Support and Control System (BSCS)*** – solução modular que pode ser implementada rapidamente e é compatível com serviços e práticas inovadoras de marketing e cobrança. Tal *software* administra múltiplos métodos de pagamento;

---

<sup>2</sup> Informações prestadas pelas empresas requerentes em resposta ao Anexo I à Resolução CADE n.º 15.

baseia-se no sistema Unix e utiliza Oracle como sistema de gerência de dados, em uma arquitetura facilmente integrável com outras soluções de *software*.

- b) **Oryx** – *software* que possibilita aos provedores de serviços oferecer uma variedade de serviços de valor adicionado, incluindo mensagens pré e pós pagas e serviços de *routing* avançados. Convém notar que as plataformas de *hardware* utilizadas pela LHS nas operadoras de serviços de telecomunicações brasileiras são: HP, Aix, Sun e Dec.

14. Em primeiro lugar é importante esclarecer o conceito de **sistema**<sup>3</sup>. Um sistema é um conjunto de elementos de *hardware*, *software* e tecnologia de rede sobre o qual um usuário constrói e executa aplicações de seu interesse. Os sistemas diferenciam-se, então, pelo grau de compatibilidade existente entre eles; diferentes sistemas definem diferentes **plataformas de computador**. As plataformas, em geral, possuem componentes intercambiáveis, os quais podem ser adquiridos de vários fabricantes. Pode-se pensar o conjunto de sistemas pertencentes a uma determinada plataforma (isto é, com alto grau de compatibilidade entre si) como uma **rede**.<sup>4</sup> No caso específico dos *softwares* estes são utilizados com configurações específicas de hardware e/ou sistemas operacionais. Portanto, a definição de mercado relevante para *softwares* deve considerar a plataforma específica em que eles operam<sup>5</sup>.

15. No caso em tela, observa-se que : a) a Sema possui dois *softwares*, CABS (antigo, que opera na plataforma de *hardware* Compaq e sistema operacional VMC e vinha sendo substituído pelos clientes, à época da operação, pelo Sema Vision) e o Sema Vision (que roda no sistema operacional UNIX e diversas plataformas de *hardware*); b) a LHS possui dois *softwares*, BSCS (sistema operacional Unix) e Oryx, que operam em diversas plataformas de *hardware* (HP, Aix, Sun, Dec).

<sup>3</sup> Tratamos aqui de **sistema** em sua acepção mais ampla, e não apenas de sistemas operacionais. Ver Parecer n° 435/COGSE/SEAE/MF, de 08/11/01.

<sup>4</sup> Para a análise antitruste da indústria de *software* importa considerar a distinção entre as **redes físicas**, isto é, aquelas que possuem interligação física ou direta (como as redes telefônicas), e as **redes virtuais**, como a rede formada por um conjunto de usuários de um mesmo *software* que podem trocar arquivos entre si. . Ver Parecer n° 435/COGSE/SEAE/MF, de 08/11/01.

<sup>5</sup> Cf. KATZ, Michael e SHAPIRO, Carl. *Antitrust in software markets*. 22/09/1998.



16. Dessa forma, considerando que os softwares de ambas as requerentes operam em diferentes plataformas (não havendo necessidade de segmentá-los por plataforma) e são utilizados em serviços de administração de clientes e faturamento para operadores de telecomunicação, define-se como produto relevante à análise a produção e comercialização de softwares para a administração de clientes e faturamento a operadores de telecomunicação (*billing and customer care*). O mercado de sistemas de suporte a operações para companhias de telecomunicação incorpora *software* para faturação, administração de clientes, serviços de valor adicionado, sistemas de administração de informações (folhas de pagamento, balanços financeiros etc.), integração de sistemas e desenvolvimento adaptado às necessidades do cliente<sup>6</sup>.

### 3.2. Dimensão geográfica

17. O produto definido como relevante é comercializado em território brasileiro. Observa-se que não apenas a importação do *software*, mas também as adaptações necessárias às especificidades locais (idioma, número de dígitos, estrutura tarifária, etc.) podem ser feitas por empresas que prestam serviços de integração de sistemas (integradores)<sup>7</sup>. Portanto, os fabricantes de sistemas de *billing e customer care* não precisam estar fisicamente presentes em países em que desejem atuar, uma vez que podem ter seu sistema adquirido e posto em funcionamento através da figura do integrador. As requerentes corroboram o exposto ao afirmar, no item VI.1 do Anexo 1 da Resolução 15/98 do CADE, que a Integris S A é um integrador que adquiriu e revendeu produtos/serviços da LHS a diversas empresas brasileiras de telecomunicação.

18. Segundo as requerentes, embora todo o *software* seja importado, os produtos são adequados às necessidades do cliente usualmente e cada vez mais em território nacional. Parte do serviço de consultoria em tecnologia da informação é prestado por técnicos estrangeiros que, com esta finalidade específica, são transferidos para o Brasil

---

<sup>6</sup> O mercado de *billing e customer care* é, na verdade, parte de um mercado maior, o de *Operation Support Systems - OSS*, que cobre diversas áreas de processos de operação e manutenção de redes em empresas.

<sup>7</sup> Informação obtida em resposta ao Ofício 624/COGSE/SEAE/MF e reunião do dia 05/09/02.

devido aos inconvenientes na prestação do serviço a partir do exterior (custos, barreiras legais e língua). Porém, conforme já dito no parágrafo anterior, todos estes serviços podem ser prestados por integradores presentes no país em questão. Isto posto, conclui-se como sendo mundial o mercado geográfico do produto acima referido.

#### 4. Possibilidade do Exercício de Poder de Mercado

19. A Tabela 1, seguinte, apresenta as parcelas de mercado das principais empresas participantes do mercado relevante definido.

**TABELA 1**  
**MARKET SHARE DAS PRINCIPAIS EMPRESAS PARTICIPANTES DO MERCADO MUNDIAL DE SOFTWARES PARA A ADMINISTRAÇÃO DE CLIENTES E FATURAMENTO A OPERADORES DE TELECOMUNICAÇÃO NO ANO DE 1999**

Empresas	Faturamento (em US\$ Milhões)	Participação (%)
<b>LHS</b>	<b>173,6</b>	<b>5,1</b>
<b>Sema</b>	<b>15,0</b>	<b>0,4</b>
<b>Subtotal</b>	<b>188,6</b>	<b>5,5</b>
Convergys	1126,4	33,3
ALLTEL	324,4	9,5
CSG Systems	296,2	8,8
Kenan Systems	189,0	5,6
Amdocs	175,0	5,2
DST Innovis	144,0	4,3
EDS	125,0	3,7
Andersen Consulting	104,8	3,1
Portal Software	83,2	2,5
IBM ICMS	70,0	2,1
ADC Software	64,0	1,9
OAN Services	45,0	1,3
Logica	45,0	1,3
KSCL	42,6	1,3
Lucent Technologies	34,0	1,0
Outras	340,1	9,6
<b>Total</b>	<b>3382,3</b>	<b>100%</b>

Fonte: Technology Research Institute

20. De acordo com a Tabela 1, verifica-se que a participação conjunta das requerentes no mercado relevante, após a operação, é de 5,5%, bastante inferior ao limite de 20% determinado pela Lei 8884/94. Destarte, a concentração não sugere o

controle de parcela de mercado suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral do poder de mercado.

21. Quanto à soma da participação de mercado das quatro maiores empresas (C4), verifica-se ser de 57,2%, portanto inferior a 75% (parâmetro considerado por esta SEAE como conducente ao exercício coordenado de poder de mercado). Não há que se falar, então, de exercício coordenado de poder de mercado.

22. Convém mencionar que, em resposta ao Ofício 2997/COGSE/SEAE/MF, de 11/09/02, as Requerentes informaram um outro *market-share*, baseado não no faturamento, mas no número de sistemas vendidos por cada empresa no ano de 1999. O total de sistemas vendidos no mundo, em 1999, teria sido 749, segundo a Chorleywood Consulting. O *market-share*, definido nesta métrica, seria então o seguinte:

- 1 - LHS - 114 (15,2%)
- 2 - Kenan Systems - 51 (6,8%)
- 3 - Convergys - 45 (6,0%)
- 4 - Sema - 42 (5,6%)
- 5 - Kingston-SCL - 37 (4,9%)
- 6 - IBM - 36 (4,8%)

23. Verifica-se que o *market-share* da nova empresa seria então de 20,8%, ligeiramente superior ao parâmetro legal de 20% definido pela Lei 8884/94. Ocorre, entretanto, que a Convergys tem um modelo de negócio em que a maior parte de seu faturamento deriva do aluguel dos *softwares* de bilhetagem (*outsourcing*), e não de vendas, de forma que o número real de sistemas implantados é maior do que o indicado, reduzindo assim o *market-share* de Sema + LHS para menos de 20%. Outrossim, a participação das quatro maiores empresas (C4) seria de 33,6%, inferior a 75%.

## **5. Recomendação**

24. Diante do exposto e considerando que as empresas Sema Group e LHS Group não possuem uma participação de mercado suficientemente alta que favoreça o exercício de poder de mercado, conclui-se que a operação é passível de aprovação, sob o ponto de vista econômico.

À consideração superior.

**ANDREA PEREIRA MACERA**

Técnica/EPPGG

**MARCELO DE MATOS RAMOS**

Coordenador - Geral de Comércio e Serviços

De acordo.

**CRISTIANE ALKIMIN J. SCHMIDT**

Secretária-Adjunta

De acordo.

**CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA**

Secretário de Acompanhamento Econômico