



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 06068/2003/DF COGSE/SEAE/MF

Em 13 de junho de 2003.

Referência: Ofício n.º 3768/2002/SDE/GAB, de 21 de agosto de 2002.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.005718/2002-35

Requerentes: Internacional Business Machines Corporation ; PricewaterhouseCoopers Consultores de Empresas S/C Ltda e outras.

Operação: aquisição, pela IBM, dos negócios e serviços de tecnologia da informação da rede de trabalho PricewaterhouseCoopers.

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 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 **Internacional Business Machines Corporation ; PricewaterhouseCoopers Consultores de Empresas S/C Ltda e outras.**

1. AS REQUERENTES

1. A **International Business Machines Corporation (“IBM”)** é a matriz e a principal empresa do Grupo IBM, ambos de nacionalidade norte-americana. Dentre seus acionistas, nenhum detém mais de 5% do capital social dessa empresa.
2. A IBM atua no desenvolvimento, produção e na comercialização de *hardwares* e *softwares*, além de dedicar-se a diversos serviços na área de tecnologia da informação. No Brasil, a IBM atua por meio de uma subsidiária local.
3. A IBM obteve, em 2001, faturamento de R\$ 2.742.241.008,00 no Brasil; R\$ 3.869.951.008,00 no Mercosul (incluindo o Brasil); e R\$ 197.570.000.000,00 no mundo (incluindo o Mercosul).
4. No Brasil, o Grupo IBM tem participação superior a 5% no capital social das seguintes empresas: IBM Brasil – Indústria, Máquinas e Serviços Ltda.; IBM Brasil – Indústria e Comercial Ltda.; IBM Brasil Leasing Arrendamento Mercantil S.A.; IBM Global Services Ltda.; e Global Value Soluções S.A..
5. Entre 1999 e 2002, a IBM realizou várias operações empresariais, dentre as quais¹: aquisição dos negócios de discos rígidos da IBM pela Hitachi (Ato de Concentração n.º 08012.002814/2002-21); criação de uma *Joint-Venture* para prestação de serviços em tecnologia da informação entre a IBM Itália SpA e a Business Solution SpA (Ato de Concentração n.º 08012.003502/2001-54); aquisição, pela Itaotec Philco S.A., de 49% das ações detidas pela IBM Brasil na Itec S.A. (Ato de Concentração n.º 08012.005498/200-88); aquisição, pela Solectron Corporation, de todas as quotas do capital social da IBM Brasil – Indústria, Comercial e Exportadora Ltda. (Ato de Concentração n.º 08012.001989/2000-50).
6. A **PricewaterhouseCoopers Consultores de Empresas S/C Ltda. (“PwCCE”)**, sociedade constituída de acordo com as leis brasileiras, presta consultoria para as áreas de contabilidade, economia, administração, engenharia civil, engenharia mecânica, engenharia elétrica e engenharia de produção.
7. Segunda as Requerentes, a PwCCE é uma empresa independente, ou seja, não pertencente a nenhum Grupo, embora esteja submetida à coordenação da **PricewaterhouseCoopers International Limited (“PwC International”)**, por ser membro de sua rede de trabalho.
8. A totalidade dos quotistas da PwCCE compõe-se de pessoas físicas. Os sócios que detém mais de 5% das quotas são os seguintes:

Quadro 1 – Quotistas com mais de 5% do Capital Social da PwCCE

Quotista	%
Antonio De Angellis	7,22
Carlos Alberto Iacia	5,12
Fernando Dantas Alves Filho	6,83
Flávio Leme Ferreira Filho	5,73
Henrique José Fernandes Luz	5,12

¹ Para lista completa vide item I.10 do Questionário (Resolução CADE n.º 15/98).

Luís Cláudio dos Reis	6,37
Luís Eduardo Frisoni Júnior	6,03
Paulo César Estevão Netto	8,58
Raul Gabriel Beer Roth	5,65

Fonte: Requerentes

9. O faturamento da PwCCE, no Brasil, referente a 2001, foi de R\$ 156.283.780,14.
10. A PwCCE não possui participação societária acima de 5% em qualquer empresa no Brasil ou no Mercosul, assim como não integrou transação ou negócio comercial anterior ao ora analisado, entre os anos de 1999 e 2002.
11. A **PwC Software S/C Ltda. (“PwC Software”)**, sociedade brasileira, presta serviços de consultoria em *softwares* e aplicativos. Assim como a PwCCE, a PwC Software não integra qualquer grupo, mas participa da rede de trabalho da PwC International.
12. Todos os sócios da PwC Software são também pessoas físicas. O único deles que possui mais de 5% das quotas dessa empresa é o Sr. Edgar Roberto Pacheco D’Andrea, com 80,65% do capital social.
13. O faturamento da PwC Software, registrado apenas no Brasil, foi, em 2001, de R\$ 29.725,00 – conforme notificaram as Requerentes.
14. Esta empresa não detém participação em empresa nacional, tampouco realizou qualquer operação anterior à que ora se analisa, entre 1999 e 2002.
15. A **Result Systems Ltda. (“Result”)**, empresa brasileira, também participa da rede de trabalho da PwC International, mas, assim como as duas Requerentes anteriores, não pertence diretamente a qualquer grupo empresarial.
16. Seus dois sócios são pessoas físicas, os quais dividem o capital social da empresa da seguinte forma: o Sr. Edgar Roberto Pacheco D’Andrea com 26,5% e o Sr. Richard Patrick Conolly com 73,5% do total.
17. Segundo as Requerentes, a Result é uma empresa inativa, razão pela qual não registrou faturamento no ano de 2001.
18. A Result também não detém participação em empresa nacional, nem realizou qualquer operação anterior ao presente ato de concentração, entre 1999 e 2002.
19. A **PwC International** é uma empresa constituída de acordo com as leis da Inglaterra e do País de Gales, na forma de uma sociedade privada limitada por garantia, e não pertence a qualquer grupo.
20. As atribuições da PwC International concentram-se na administração e coordenação de todas as empresas que compõem a rede de trabalho PricewaterhouseCoopers. Embora, segundo as Requerentes, todas as empresas dessa rede ao redor do mundo sejam entidades totalmente independentes, a PwC International coordena assuntos estratégicos relativos aos serviços e às atividades de toda a rede.
21. A empresa em questão não detém participação acionária em qualquer empresa no Brasil ou no Mercosul, assim como não realizou, entre 1999 e 2002, qualquer operação anterior a esta em comento.

22. Informaram as Requerentes, o que está em conformidade com o Balanço Patrimonial do exercício encerrado em 30 de junho de 2001 (conforme Documento 16 apresentado em anexo pelas Requerentes), que a PwC International não obteve qualquer faturamento ou rendimento².

2. A OPERAÇÃO

23. Firmada em 30 de julho de 2002, por meio do *Master Stock and Asset Purchase Agreement*, a IBM adquiriu da rede de trabalho PricewaterhouseCoopers o negócio de consultoria e gerenciamento de serviços de tecnologia. Como esta operação teve caráter mundial, foi pactuado que as unidades locais daquela rede celebrariam, com a IBM, seus próprios contratos – *Local Purchase Agreements* –, os quais obedeceriam às peculiaridades de cada país. Uma particularidade no caso do Brasil diz respeito ao fato de todas as empresas da rede PricewaterhouseCoopers serem totalmente independentes.

24. No Brasil, portanto, a PwCCE, a PwC Software e a Result transferiram, à IBM, o negócio de consultoria e gerenciamento de serviços de tecnologia. Mister informar, conforme sublinharam as Requerentes em resposta ao Ofício n.º 06269/2002/DF, que, no país, os serviços destinados ao mercado de TI mencionados neste parecer são prestados, dentre aquelas três empresas, única e exclusivamente pela PwCCE³.

25. O valor global da operação envolveu US\$ 3,5 bilhões.

26. Para as Requerentes de bandeira PricewaterhouseCoopers (PwCCE, PwC Software, Result e PwC International) a presente operação é fruto de uma estratégia empresarial de toda a rede.

27. A IBM objetiva com esta operação aprimorar seus negócios e ampliar seu *portfolio*, o que permitirá uma oferta mais ampla e integrada a seus clientes.

3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1. Dimensão Produto:

28. O Grupo IBM oferta, no Brasil, uma gama de produtos e serviços, os quais, de forma ampla, dizem respeito a computadores e acessórios, tanto *hardwares* quanto *softwares*, e a diversos serviços de tecnologia da informação (TI). Estes serviços incluem, segundo as Requerentes, integração de sistemas, desenvolvimento de aplicativos, serviços de terceirização, gerenciamento de processos e negócios, gerenciamento de tecnologia da informação, serviços de consultoria em transformação e soluções em tecnologia da informação.

29. As atividades das demais Requerentes, conforme descrição feita nos parágrafos 6, 11,17 e 20, concentram-se em áreas de consultoria, caso da PwCCE e PwC Software, e,

² “For the year to 30 June 2001, the Company [PwC International] received no income and incurred no costs. Consequently, it made neither profit nor loss.” (Doc. 16 apresentado em anexo pelas Requerentes, p. 05).

³ *In verbis*: “As Requerentes PwCCE, PwC Softwares, Result e PwC International esclarecem que os serviços de tecnologia da informação (*IT Services*) são prestados no Brasil, única e exclusivamente, pela PwCCE, não havendo qualquer empresa que seja por ela controlada ofertando-os.” (Retirado da resposta à questão 2 do Ofício n.º 06269/2002/DF)

no que se refere à PwC International, à administração da rede de trabalho PricewaterhouseCoopers global. Cabe lembrar que a Result é uma empresa inativa.

30. No que tange ao objeto da operação, pode-se dizer que a IBM e as demais Requerentes operavam e competiam no mercado de serviços de TI. Segundo informaram as Requerentes, há concentração horizontal entre elas especificamente nos mercados de Consultoria de Sistemas de Informação, Integração de Sistemas, Desenvolvimento de Aplicativos e Gerenciamento de Aplicativos, os quais, de acordo com o International Data Corp. (IDC)⁴, podem ser assim definidos⁵:

“(i) *Consultoria de Sistemas de Informação* inclui estratégias de sistemas de informação, planejamento de TI e rede, avaliação da arquitetura, análise das operações de sistemas de informação, desenho de rede, sistemas técnicos e planejamento da manutenção. Exemplos de Consultoria de Sistemas de Informação são as avaliações das operações de um *help desk* e a definição da melhor tecnologia para o processo de uma determinada empresa. Consultoria de Sistemas de Informação também pode incluir consultoria voltada especificamente para produto, como a avaliação da performance de rede e ajustes de alguns equipamentos específicos;

(ii) *Integração de Sistemas* inclui planejamento, design, implementação e gerenciamento de projeto de uma determinada solução que endereça uma necessidade técnica específica do cliente. Envolve sistemas e desenvolvimento de aplicações, bem como implementação e integração de pacotes corporativos de *software*. Projetos de integração de sistemas incluem tipicamente diferentes plataformas e tecnologias, podendo envolver *hardware*, *software* e serviços. Um projeto de integração de sistemas é formalizado por meio de um contrato que normalmente é baseado em especificações de sistemas garantidos por níveis de performance determinados.

(iii) *Desenvolvimento de Aplicativos* destina-se à entrega de software personalizado que atenda às necessidades específicas de um cliente. Este serviço é normalmente prestado como parte de um projeto definido ou por meio de um contrato com um desenvolvedor/programador contratado por hora/homem. O serviço também refere-se ao provisionamento de suporte e dos aplicativos personalizados que freqüentemente são desenvolvidos no *site* do cliente. Inclui isolamento e resolução de problemas.

(iv) *Gerenciamento de Aplicativos* refere-se ao suporte contínuo de uma aplicação ou sistema de aplicativos. Estes podem ser construídos de forma personalizada para atender necessidades específicas de uma organização ou por meio da aquisição de pacotes ou, ainda, a combinação de produtos de terceiros e componentes personalizados. No nível mais fundamental, o maior valor do gerenciamento de aplicativos é a manutenção e operação diária de aplicativos de negócios. Os serviços podem incluir: consultoria e análise de negócios, configuração de sistemas e melhoria de aplicativos, gerenciamento e resolução de problemas, suporte ao usuário e operações, melhoria do *portfolio*, monitoramento de sistemas remotos, gerenciamento de performance de bancos de dados, ajustes de sistemas.”

⁴ Instituto internacional independente que fornece estudos de mercado e análises táticas e estratégicas em 46 países, referentes aos segmentos de tecnologia da informação e comunicações – segundo informações colhidas em seu site (www.idcbrasil.com.br / www.idc.com).

⁵ Definições apresentadas pelas Requerentes no item V.1 do Questionário (em conformidade com a Resolução CADE n.º 15/98).

31. No decorrer da análise de mercado e das investigações feitas por esta Secretaria, não foi possível precisar os reais mercados em que vigorava relação horizontal entre as empresas. Essa impossibilidade decorreu das diferentes formas utilizadas pelo mercado de tecnologia da informação para conceituar e agrupar os diversos serviços nele prestados. Várias empresas oficiadas, notadamente as concorrentes, apresentaram nomenclaturas e definições diversas para serviços próximos e até mesmo substitutos; ou ainda, agruparam sob um mesmo nome serviços não considerados em outros conceitos. A título exemplificativo, uma divergência recorrente ocorreu na diferenciação entre Consultoria de Sistemas de Informação, ou Consultoria em TI, e Consultoria Estratégica. Esta última, em reunião realizada nesta SEAE com representantes e procuradores das Requerentes, no dia 23/01/2003, chegou a ser apresentada pelas empresas como uma alternativa à definição de Consultoria de Sistemas de Informação, nomenclatura utilizada num primeiro momento. Essa diferenciação não foi plenamente entendida especialmente pelas concorrentes, que por vezes consideraram-nas sinônimas e em outras como segmentos diversos no mercado de consultoria. No que diz respeito aos outros três mercados – Integração de Sistemas, Desenvolvimento de Aplicativos e Gerenciamento de Aplicativos –, divergências dessa natureza foram bem menores.
32. Utilizando-se as definições confeccionadas pelo IDC, apresentadas acima, pôde-se notar que, de fato, havia concorrência direta entre a rede de trabalho PricewaterhouseCoopers e a IBM naqueles quatro segmentos, conforme informaram as próprias Requerentes.
33. Contudo, constatou-se, a partir da investigação promovida pela SEAE, que a concorrência, por vezes ou mesmo em casos pontuais, ocorreria em mercados diversos ou complementares àqueles quatro, resultado do dinamismo característico do mercado de tecnologia da informação e serviços afins, mormente no caso de Consultoria de Sistemas de Informação
34. De uma forma geral, mais ainda no que concerne à Consultoria em TI, os produtos e serviços envolvidos naqueles quatro mercados não estão prontos e acabados, à espera do cliente. São, em verdade, adaptados à cada situação e necessidade apresentada pelo comprador. Conforme apontaram as Requerentes, em resposta ao Ofício n.º 06269/2002/DF, “os serviços de consultoria de sistemas de informação, integração de sistemas, desenvolvimento de aplicativos e gerenciamento de aplicativos são definidos de acordo com as necessidades específicas de cada cliente (não se trata de produto/serviço pronto, de ‘prateleira’)”.
35. Pelas razões aduzidas nos parágrafos anteriores e com base na boa experiência internacional⁶, optou-se por definir o mercado relevante, na dimensão produto, como sendo o mercado de serviços de tecnologia da informação como um todo.
36. Ressalta-se que, conquanto não se tenha optado por segmentar o mercado nas quatro áreas mencionadas, pode-se dizer que tal segmentação poderia ter sido feita, desde que se fizesse uma análise estática que levasse em consideração apenas as atividades ordinárias e comuns das Requerentes, o que, no entender da SEAE, prejudicaria a presente análise, em virtude das características do mercado descritas acima. Todavia, nada impede que segmentações dessa natureza sejam feitas em futuros casos assemelhados a este, a depender das particularidades de cada operação e das partes nela envolvidas.

⁶ Em referência ao parecer da Comissão da Comunidade Européia: Caso n.º COMP/M.2946-IBM/PwC Consulting.

37. A despeito da escolha de um mercado mais amplo, a análise que se prossegue neste parecer comprovará que tanto num caso como noutro – mercado relevante amplo ou segmentado –, a operação ora em análise não traz riscos concorrenciais.

3.2. Dimensão Geográfica:

38. As Requerentes apontaram no Ofício n.º 06269/2002/DF que a atuação de ambas (IBM e PwCCE) é em âmbito nacional, embora a maior parte do faturamento concentre-se nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, o que se deve à maior parte da demanda por serviços de tecnologia da informação concentrar-se nestes dois estados.

39. A inexistência de uma subsidiária local em determinada cidade ou estado não inviabiliza o serviço prestado pelas empresas, sendo esta uma situação recorrente. Nestes casos, o deslocamento de funcionários, quando necessário, ocorre sem maiores dificuldades, conforme acordo celebrado e necessidade à prestação do serviço.

40. Desta feita, considera-se o mercado relevante, sob a dimensão geográfica, como sendo o mercado nacional.

4. POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

41. Com o fito de homogeneizar os conceitos utilizados no tópico 3.1 deste parecer com os dados de *market share*, serão apresentados abaixo os números do IDC, constantes de seu estudo “*IT Services Trends and Forecast, 2002*”⁷ (ano base 2001), juntamente com algumas informações trazidas pelas Requerentes e concorrentes. Salienta-se que os dados apresentados abaixo são referentes ao mercado nacional e que, embora estejam em Reais (R\$), os valores originais do IDC estão em Dólar (US\$)⁸. Seguem os números de participação de mercado:

Quadro 2 – Mercado de Serviços de TI (2001)

Empresa	Faturamento (R\$)	Market share
IBM	1.059.882.694,19	11,4%
Unisys	518.037.570,67	5,6%
HP	438.343.736,12	4,7%
Accenture	341.006.195,92	3,7%
COM	299.153.104,12	3,2%
Itautec	256.286.927,52	2,7%
EDS	233.331.863,77	2,5%
Procomp	221.250.332,06	2,4%
Compaq	214.891.468,95	2,3%
Oracle	185.917.033,50	2,0%
Outros	5.562.367.985,06	59,6%

⁷ Fornecido pelas Requerentes juntamente à resposta ao Ofício n.º 06269/2002/DF.

⁸ Para conversão utilizou-se a taxa de câmbio de 31/12/2001: US\$ 1,00 = R\$ 2,406.

Total	9.330.468.904,66	100,00%
-------	------------------	---------

Fonte: IDC Brasil, 2002.

42. Uma vez que o faturamento da PwCCE foi, em 2001, R\$ 156.283.780,14, sua participação de mercado corresponderia, com base nos dados do IDC, a 1,67%. Este percentual, somado ao da IBM, levaria a uma participação conjunta, após a operação, de 13,07% do mercado.
43. Considerando os quatro segmentos de mercado em que foi apontada concentração horizontal pelas Requerentes – Consultoria de Sistemas de Informação, Integração de Sistemas, Desenvolvimento de Aplicativos e Gerenciamento de Aplicativos –, os dados de *market share*, ainda de acordo com os números do IDC, seriam assim distribuídos:

Quadro 3 – Mercado de serviços de Consultoria em TI (2001)

Empresa	Faturamento (R\$)	Market share
Accenture	88.661.610,07	18,9%
PWC	59.169.319,21	12,6%
IBM	58.293.547,24	12,4%
SAP	23.278.050,00	5,0%
Politec	16.397.546,84	3,5%
HP	13.364.223,24	2,8%
Deloitte	12.329.838,13	2,6%
KPMG	11.657.743,68	2,5%
T- Systems	10.867.618,09	2,3%
DBA	10.055.804,82	2,1%
Outros	165.432.474,61	35,2%
Total	469.507.780,75	100,00%

Fonte: IDC Brasil, 2002.

Quadro 4 – Mercado de serviços de Integração de Sistemas (2001)

Empresa	Faturamento (R\$)	Market share
Accenture	122.762.230,63	7,3%
PWC	110.942.476,53	6,6%
Integriss	95.078.635,83	5,6%
IBM	84.790.615,92	5,0%
Unisys	82.886.011,88	4,9%
HP	70.134.998,65	4,2%
COM	56.270.697,93	3,3%
Oracle	55.775.110,05	3,3%

Ernst & Young	50.369.217,82	3,0%
Procwork	45.129.724,55	2,7%
Outros	911.608.810,68	54,1%
Total	1.685.748.528,07	100,00%

Fonte: IDC Brasil, 2002.

Quadro 5 – Mercado de serviços de Desenvolvimento de Aplicativos (2001)

Empresa	Faturamento (R\$)	Market share
DBA	70.521.233,83	7,1%
Politec	63.768.239,04	6,4%
CPM	60.847.742,41	6,1%
Procwork	46.230.450,31	4,6%
IBM	44.515.073,36	4,5%
Accenture	44.330.805,04	4,4%
Oracle	37.183.406,70	3,7%
Stefanini	30.585.644,63	3,1%
G&P	25.785.992,22	2,6%
Ogeda	24.576.662,03	2,5%
Outros	550.083.038,95	55,1%
Total	998.428.288,51	100,00%

Fonte: IDC Brasil, 2002.

Quadro 6 – Mercado de serviços de Gerenciamento de Aplicativos (2001)

Empresa	Faturamento (R\$)	Market share
Accenture	54.560.991,92	22,1%
CPM	48.672.210,68	19,7%
HP	36.689.370,69	14,9%
IBM	36.036.011,77	14,6%
Politec	10.931.697,09	4,4%
Stefanini	8.920.812,82	3,6%
Origin	7.584.005,53	3,1%
PWC	7.396.164,30	3,0%
Procwork	4.402.900,60	1,8%
Ernst & Young	3.034.290,81	1,2%
Outros	28.510.864,21	11,6%
Total	246.739.320,43	100,00%

Fonte: IDC Brasil, 2002.

44. Ressalta-se que a empresa para a qual o IDC utilizou a nomenclatura PwC foi a PwCCE, segundo resposta desse instituto ao Ofício n.º 06540/2002/DF. Apesar de não incluir a Result nem a PwC Software, entendemos que não houve distorção que possa prejudicar a análise desse mercado ou inviabilizar o uso dos números do IDC, pois a PwC Software apresentou, para o ano em referência, um faturamento muito pequeno, assim como a Result declarou-se ser uma empresa inoperante, ou seja, sem faturamento.
45. Vê-se, de acordo com os dados acima, que o único segmento de mercado em que haverá concentração superior a 20%, após a operação, é o de Consultoria em TI, num total de 25% – somando-se as participações de mercado da IBM e da PwC. Quanto aos demais mercados, não há significativa concentração.
46. Observa-se também que, tanto no mercado de Serviços de TI como um todo quanto nos quatro submercados, não haverá, por consequência da presente operação, concentração maior ou igual a 75% – somando-se as quatro empresas líderes (i.e., C4 < 75%).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

47. Pôde-se notar que, uma vez considerado o mercado de Serviços de TI como um todo, a presente operação não afeta negativamente o ambiente concorrencial, pois há apenas um pequeno incremento no *market share* da IBM, empresa adquirente, que passa de 11,4% para 13,07%.
48. Entretanto, segmentando o mercado nas quatro áreas mencionadas – Consultoria de Sistemas de Informação, Integração de Sistemas, Desenvolvimento de Aplicativos e Gerenciamento de Aplicativos –, vemos, a partir dos dados do IDC utilizados nesta análise, que há uma razoável concentração no ramo de Consultoria em TI, num total de 25% do mercado.
49. A demanda por Consultoria em TI, por seu turno, não é dissociada de outros ramos de consultoria. As firmas que prestam consultoria empresarial, em virtude do elevado nível competitivo do mercado, usualmente não abrem mão de certos clientes que chegam a elas com demandas pontuais não identificadas com o *core business* da firma – em que pese o elevado grau de racionalidade envolvido nestas decisões. Desde que essas demandas, ou parte delas, possam ser supridas com terceirizações, capacitação, formação ou reformulação de competências, por exemplo, as empresas em regra não hesitam em firmar os contratos.
50. Com respeito a amplitude do ramo de Consultoria em TI e seu caráter flexível, no que concerne à prestação dos serviços e à captação de clientes, vale observar duas passagens de repostas a ofícios enviados a empresas concorrentes, sendo a primeira do Ofício n.º 06756/2002/DF e a segunda do de n.º 06717/2002/DF:

“Recentemente, o mercado vem assistindo a uma expansão das ofertas feitas por empresas que anteriormente ocupavam posições muito bem definidas no tocante a serviços de consultoria, ou seja, consultorias estratégicas passaram a oferecer serviços relacionados a processos e consultoria de processos passaram a oferecer serviços relacionados com tecnologia de informação. Este movimento deve-se muito ao fato das empresas de consultoria serem cada vez mais desafiadas pelo mercado a aumentarem sua proposta de valor

agregado junto ao cliente, o que, irremediavelmente, conduz a um fenômeno de verticalização dos serviços prestados.”

“Consideramos como Consultoria de Sistemas de Informação todas as atividades realizadas dentro da área de Sistemas de Informação de uma empresa. Com efeito, o termo consultoria de sistemas é bastante amplo e pode incluir diversas atividades, conforme a demanda do Cliente. Entre estas atividades, podemos incluir desde a definição estratégica das tecnologias a serem utilizadas pela empresa até a implantação e gerenciamento de seus sistemas, incluindo seu desenvolvimento e integração.”

51. As empresas de consultoria em geral podem ampliar ou flexibilizar suas ações em face das exigências e das características dos consumidores. Isso ocorre especialmente pelo caráter subjetivo envolvido nesse ramo de mercado e nos serviços dessa natureza, muito mais do que nos outros três segmentos supracitados, sabidamente mais técnicos.
52. Destarte, observou-se que o mercado de Consultoria em TI é muito competitivo, não só pela elevada concorrência entre as empresas de Consultoria em TI propriamente ditas – o que ficou claro pelas diversas respostas a ofícios enviados às concorrentes –, mas também pela influência de empresas de ramos correlatos, conforme transcrições feitas acima.
53. Por derradeiro, salienta-se que as empresas oficiadas pela SEAE, tanto clientes quanto concorrentes, não vislumbraram problemas à concorrência fruto da presente operação, com exceção da concorrente inquirida por meio do Ofício n.º 06743/2002/DF. Contudo, esta Secretaria não encontrou, até o momento, indícios de que os cenários apontados por esta última concorrente, como a tendência à monopolização do mercado, possam prosperar.

6. RECOMENDAÇÃO

54. Viu-se que a operação analisada não gera controle de mercado que viabilize exercício unilateral ou coordenado de poder de mercado.
55. O mercado de Serviços de TI e os quatro submercados apresentados são bastante competitivos. Empresas grandes e especializadas são hodiernamente exposta à concorrência de empresas menos especializadas que fornecem soluções mais abrangentes, e que vêm conseguindo ampliar seus serviços e impor uma efetiva concorrência. Isso se verifica especialmente no ramo de Consultoria em TI.
56. Ante o exposto, a operação é passível de aprovação sob o ponto de vista concorrencial.

À apreciação superior.

BRUNO QUEIROZ CUNHA
Gestor Governamental

MARCELO DE MATOS RAMOS
Coordenador-Geral de Comércio e Serviços

De acordo.

LUÍS FERNANDO RIGATO VASCONCELLOS
Secretário Adjunto

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JUNIOR
Secretário de Acompanhamento Econômico