



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº

COGSE/SEAE/MF

Em 08 de julho de 2003.

Referência: Ofício n.º 4704/2002/SDE/GAB, de 14 de outubro de 2002.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.007398/2002-58

Requerentes: BMC Software INC. e Peregrine
Systems INC.

Operação: aquisição da divisão Remedy, junto à
Peregrine Systems, pela BMC Software.

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 **BMC Software INC. e Peregrine Systems INC.**

1. DAS REQUERENTES

1. A **BMC Software INC. (“BMC”)** é a principal empresa do Grupo BMC, ambos de nacionalidade norte-americana. O único acionistas que detém mais de 5% do capital social dessa empresa é o Putnam Investments Managements, com 9,97% das ações.
2. A BMC atua no mercado de *softwares* para gerenciamento de sistemas, desenvolvendo, produzindo e comercializando programas e serviços para consumidores corporativos.
3. Para o Ano Fiscal encerrado em 31 de março de 2002 (conforme informado pelas Requerentes), a BMC faturou, aproximadamente, (**sigilo**) no Brasil; (**sigilo**) no Mercosul (incluindo o Brasil); e (**sigilo**) no mundo¹.
4. Com atuação no Brasil, o Grupo BMC tem participação superior a 5% no capital social da empresa BMC Software do Brasil Ltda..
5. Entre 1999 e 2002, a BMC não realizou nenhuma operação empresarial anterior à que ora se analisa.
6. A **Peregrine Systems INC. (“Peregrine”)**, empresa norte-americana não pertencente a qualquer grupo econômico, oferece, segundo as Requerentes, *softwares* corporativos que abrangem os segmentos de Gerenciamento de Infra-estrutura e Gerenciamento de Relacionamento com Empregados, além de Serviços de Treinamento para a utilização de seus aplicativos. Esta empresa oferece, ainda, por intermédio de sua divisão **Peregrine Remedy INC. (“Remedy”)**, *softwares* corporativos focados na automação de processos rotineiros, ou fluxo de trabalho, especialmente nos segmentos de Soluções de Gerenciamento de Sistemas TI e Soluções para Gerenciamento do Relacionamento com Cliente (“*CRM Solutions*”).
7. Os principais acionistas da Peregrine e seus respectivos percentuais do capital social estão assim dispostos: Mark Nelson e Dana Johnson, 12,90%; Putnam Investments, 9,90%; FMR Corp., 6,85%; Wellington Management Company LLP, 5,69%; Pilgrim Baxter & Associate Ltd., 6,52%; John J. Moores, 5,23%.
8. Em 2001, a Peregrine faturou (**sigilo**) no Brasil, (**sigilo**) no Mercosul (referente apenas à Argentina) e (**sigilo**) no mundo². Para o mesmo período, a Remedy faturou (**sigilo**) no Brasi, (**sigilo**) no Mercosul e (**sigilo**) no mundo³.
9. A Peregrine detém participação nas seguintes empresas com atuação no Brasil: Peregrine Systems do Brasil Ltda. e Remedy do Brasil Ltda..
10. Em 10 de junho de 2001, a Peregrine adquiriu a Remedy, sendo essa a única operação anterior à ora analisada, entre 1999 e 2002.

2. DA OPERAÇÃO

11. A operação, datada de 20 de setembro de 2002 e firmada por meio do Contrato de Aquisição (“*Acquisition Agreement*”), consistiu na transferência dos negócios desenvolvidos pela Remedy da Peregrine para a BMC. A Remedy, entretanto,

¹ Conversão feita pela taxa de câmbio de 31/03/2002 : US\$ 1,00 = R\$ 2,4147.

² Conversão feita pela taxa de câmbio de 31/12/2001: US\$ 1,00 = R\$ 2,406.

³ Conversão feita pela taxa de câmbio de 31/12/2001: US\$ 1,00 = R\$ 2,406.

continuará como uma unidade de negócios separada, subsistindo a marca, embora sem o nome Peregrine.

12. A operação foi resultado de um plano de reestruturação interna da Peregrine, a qual, segundo as Requerentes, protocolou pedido voluntário de liminar de falência em 22 de setembro de 2002, nos Estados Unidos da América.
13. De caráter mundial, a operação envolveu, aproximadamente, **(sigilo)**⁴.
14. As razões decisivas para a BMC estão relacionadas à intenção da empresa em criar uma oferta mais completa, pois, segundo as Requerentes, os produtos Remedy juntos aos da marca BMC promoverão vantagens aos clientes, em termos de produtividade, melhoria no uso dos recursos tecnológicos e redução dos custos.
15. Como dito no parágrafo 12, a iniciativa da Peregrine de alienar a Peregrine Remedy à BMC está relacionada a um plano de reestruturação interna daquela empresa, com vistas à recuperação financeira.

3. DA DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1. Dimensão Produto:

16. Segundo as Requerentes, a BMC oferece *softwares* para gerenciamento de sistemas corporativos que dizem respeito aos seguintes ramos:

- (i) Gerenciamento Empresarial de Serviços (“Enterprise Service Management”);
- (ii) Programação Comercial Integrada (“Business Integrated Scheduling”);
- (iii) Gerenciamento de Desempenho de Aplicativos & da Base de Dados (“Application & Database Performance Management”);
- (iv) Gerenciamento em Recuperação e Armazenagem (“Recovery & Storage Management”);
- (v) Enterprise Resource Planning (“ERP”);
- (vi) Gerenciamento do Desempenho da Rede (“Network Performance Management”);
- (vii) Administração de Saída (“Output Management”); e
- (viii) Serviços de Subscrição (“Subscription Services”).

17. São vários os produtos ofertados pela BMC. Entre eles estão⁵:

- (a) *PATROL*: linha de produtos que possibilita gerenciar todos os componentes da infra-estrutura de serviços da empresa;
- (b) *MAINVIEW*: aplicativos que oferecem ferramentas integradas e possibilitam a supervisão de aplicações “*end-to-end*”;
- (c) *INCONTROL*: oferecem três aplicações específicas – (i) Gerenciamento e Automação de Produção; (ii) Gerenciamento de Segurança; (iii) Gerenciamento de Saídas (*Output*);
- (d) *DATAONE*: aplicativos para gerenciamento e administração de bancos de dados;
- (e) *ACSM – Application-Centric Storage Manager*: tem a função de gerenciamento de armazenagem;

⁴ Conversão feita pela taxa de câmbio de 20/09/2002: US\$ 1,00 = R\$ 3,45.

⁵ Informações apresentadas pelas Requerentes por meio da resposta ao Ofício n.º 06549/2002/DF.

- (f) *SLM – Service Level Management*: soluções para gerenciamento de sistemas;
- (g) *SOLUÇÕES PARA DB2*: destinam-se ao gerenciamento e automação de sistemas DB2.

18. Os *softwares* produzidos pela Peregrine, notadamente para os segmentos de Gerenciamento de Infra-estrutura e Gerenciamento de Relacionamento com Empregados (conforme menção feita no parágrafo 6), são os seguintes:
- (a) *SERVICE CENTER*: linha de produtos que consistem num centro de atendimento e solução de problemas, inclusive para Gerenciamento de Infra-estrutura;
 - (b) *ASSET CENTER*: *software* para gerenciamento de ativos;
 - (c) *INFRATOOLS*: produtos dedicados ao gerenciamento de ativos e serviços em tecnologia da informação;
 - (d) *GET-IT*: aplicativos para automação e padronização de processos.
19. Por intermédio da Remedy, a Peregrine também atua nos segmentos de Soluções de Gerenciamento de Sistemas e Soluções de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes, ofertando um gama de produtos. Todos os *softwares* de marca Remedy funcionam a partir do *Action Request System (ARSystem)*, que é, segundo as Requerentes, uma plataforma de automação de processos de negócios. Ainda de acordo com as Requerentes, *ARSystem* tem sido utilizado para centrais de atendimento, *help desk* de tecnologia da informação, *customer support*, segurança, abertura automática de *trouble ticket*, entre outros.
20. Embora esta Secretaria entenda que não há sobreposição de atividades, pode-se dizer que as duas empresas – tanto a BMC quanto a Remedy (adquirida) – atuam no mercado de produção e comercialização de *softwares* corporativos para gerenciamento de infraestrutura tecnológica, entendido este de uma forma ampla.
21. Optou-se por este mercado a partir de uma síntese das diversas respostas a ofícios, pelos quais foram inquiridas tanto clientes quanto concorrentes das empresas envolvidas na operação. Ademais, o mesmo mercado já havia sido definido quando da análise do Ato de Concentração n.º 08012.004137/2001-03 – aquisição da Remedy pela Peregrine. Quanto a este último aspecto, esta Secretaria optou por manter seu entendimento e prestigiar a definição feita anteriormente.

3.2. Dimensão Geográfica:

22. Não há empecilho para que os produtos ofertados pelas empresas envolvidas na operação sejam comercializados em todo o território nacional.
23. Como já havia sido relatado no parecer referente ao Ato de Concentração n.º 08012.004137/2001-03, o que também foi sublinhado pelas Requerentes no Ato ora em análise, grande parte das atividades desenvolvidas pelas empresas no Brasil estão ligadas à comercialização de licenças de uso dos *softwares*. Mesmo as outras atividades, como fornecimento de consultoria e suporte, não descaracteriza a amplitude nacional do negócio desenvolvido pelas Requerentes no país.
24. Destarte, define-se o mercado com nacional.

4. DA POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

25. Embora tenha-se entendido que tanto a Remedy quanto a BMC atuam no mercado nacional de *softwares* corporativos para gerenciamento de infra-estrutura tecnológica, conforme explicitado no parágrafo 20, não restou qualquer evidência de concorrência direta entre as duas empresas, ou mesmo de relação vertical entre elas. Como também foi mencionado naquele parágrafo, o mercado em questão foi considerado de uma forma ampla. Cumpre, portanto, pormenorizar a diferença entre os produtos oferecidos pela Remedy e pela BMC, para que fique clara a não concorrência entre elas.
26. As Requerentes, ao responderem o Ofício n.º 06369/2003, fizeram uma pormenorização. Os produtos oferecidos pela BMC são focados na automação, monitoração, otimização e operacionalização dos elementos que constituem a infra-estrutura computacional de uma empresa. A Remedy, por seu turno, oferece soluções em gerenciamento de serviços – aplicações baseadas em fluxo de trabalho – sobre uma plataforma de desenvolvimento, o *Action Request System*. Ainda segundo as Requerentes, são exemplos de aplicações de fluxo de trabalho: gerenciamento para central de atendimento (*help desk*), gerenciamento de mudanças (*change management*) e gerenciamento de inventário (*asset management*).
27. Esses três segmentos citados como exemplo de aplicações de fluxo de trabalho pelas Requerentes foram mencionados pela concorrente oficiada por meio do Ofício n.º 06211/2003. Esta, por sua vez, ao responder à questão 2 deste ofício, disse que “os produtos/serviços da Remedy não concorrem com os produtos/serviços da BMC”.
28. Em resposta ao Ofício n.º 06796/2002, uma empresa concorrente manifestou que o principal ramo de negócios da Remedy é o de fornecimento de soluções para gerenciamento de *help desk* (ou *service desk*). Outra concorrente, questionada por meio do Ofício n.º 06093/2002, manifestou ser o segmento de *help desk* o principal da Remedy, conforme resposta à questão 6. Matérias veiculadas na *internet* também dão conta de que nesse ramo a Remedy detém notoriedade. Como fruto dessa operação, portanto, a BMC poderá atuar em um mercado onde não era considerada um dos principais *players*. Neste sentido, também entendeu o *Gartner Group*, conforme texto veiculado em seu *site*⁶.
29. Outras respostas a Ofícios também comprovam que não há concorrência entre a BMC e a Remedy. Uma das principais empresas do mercado de informática e tecnologia da informação sublinhou que os produtos das duas empresas são complementar, e não concorrentes – o que o fez em resposta ao Ofício n.º 06431/2003. Segundo suas palavras: “Entendemos que, de forma geral, os produtos destas empresas (BMC e Remedy), com maior representatividade no mercado, complementavam-se ao invés de concorrer entre si, tendo em vista que a BMC não possuía solução de Help Desk e está, com a aquisição da solução Remedy ARS da Peregrine, complementando sua oferta”. Esse entendimento também foi adotado em texto disponibilizado no *site* da Remedy⁷ e em mais uma passagem da resposta ao Ofício n.º 06369/2003, nos seguintes termos:

⁶ “... the Remedy acquisition positions BMC as a global player in the IT service desk market. BMC will enhance its enterprise managements portfolio with service desk, change management and asset management functions.” [...] “This acquisition provides BMC a world-renowned service desk product as a direct competitor to offerings from Computer Associates International and Hewlett-Packard.” – retirado do texto *BMC Plans to Buy Remedy, Customers Will Benefit*, disponível em < www.gartner.com >.

⁷ “Help Desk integrations were available for a variety of interfaces to third-party systems, including Remedy, but BMC had no help desk solution of its own.” Trecho retirado do texto *BMC and Remedy: A Dynamite Combination*, disponível em < www.remedy.com/corporate/pressroom/bmc_remedy_impact.pdf >.

“Verifica-se, portanto, que as soluções oferecidas pela BMC e pela Remedy não se sobrepõem mas se complementam”.

30. Uma cliente direta dos produtos Remedy, inquirida pelo Ofício n.º 06733/2003, também revelou não ver concorrência entre esta empresa e a BMC. Na sua opinião, “a BMC e a Remedy não concorrem diretamente com suas soluções nas empresas, os produtos da BMC se destinam ao gerenciamento de infra-estrutura operacional e os produtos Remedy são ferramentas para desenvolver soluções específicas e possuem também aplicações prontas para colaboração nos processos de negócios das empresas”.
31. Outro aspecto foi levantado pela concorrente que respondeu ao Ofício n.º 06701/2002, precisamente na questão 2. De acordo com seu entendimento, a operação em tela fará com que a Remedy volte a concorrer com a Peregrine, empresa da qual foi comprada – entendimento esse também manifestado pelo *Gartner Group*, em texto veiculado em seu *site*⁸.
32. Por derradeiro, pode-se dizer que a participação de mercado da Remedy é muito baixa. Esta Secretaria não teve acesso a uma fonte imparcial de dados dessa natureza, mas se considerarmos a participação de mercado em 2000 – 1,62% –, de acordo com o parecer do Ato de Concentração n.º 08012.004137/2001-03, já mencionado, e a estimativa feita pelas Requerentes (segundo cálculos próprios e para o ano de 2001), de 0,7% do mercado nacional de *software* para gerenciamento de sistemas corporativos, entendemos que o *market share* daquela empresa é significativamente pequeno. A BMC, apesar de ser uma empresa de maior porte, não detém, segundo entendeu esta Secretaria, participação de mercado relevante que somada à da Remedy totalize mais de 20%. No mesmo mercado para o qual foi calculada a participação da Remedy, as Requerentes estimaram o *market share* da BMC, em 2001, em 17,5%. Cumpre lembrar que o mercado em questão não foi aquele definido por esta Secretaria.

⁸ “..., the greatest challenge will be that Peregrine will have to compete against Remedy,...” – retirado do texto *Challenges Loom for Peregrine After Filing for Chapter 11*, disponível em < www.gartner.com >.

5. RECOMENDAÇÃO

33. Viu-se que a operação analisada não gera controle de mercado que viabilize exercício unilateral ou coordenado de poder de mercado.
34. As Requerentes, considerando-se aqui a divisão alienada pela Peregrine à BMC, a Remedy, não possuem relação vertical ou horizontal.
35. Ficou claro que a presente operação foi fruto de uma reestruturação interna da Peregrine, notadamente financeira, o que a fez vender a Remedy (Peregrine Remedy) à BMC. Esta, por sua vez, vislumbrou a possibilidade de ampliar sua oferta de produtos, beneficiando seus atuais clientes e aumentando o poder de captação de outros. Os produtos Remedy, em verdade, complementam o *portfolio* da BMC, possibilitando a esta uma oferta mais ampla e integrada.
36. 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