



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 06089/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF

Em 08 de maio de 2003.

Referência: Ofício nº 5805/2002 SDE/GAB, de 12 de dezembro de 2002.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.008924/2002-05

Requerentes: Danaher Corporation e Willett
International Limited.

Operação: Aquisição da Willett International
Limited pela Danaher Corporation.

Recomendação: aprovação, sem restrições.

Versão Pública

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 **Danaher Corporation e Willett International Limited**.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a 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.

I – Das Requerentes

I.1 – DANAHER CORPORATION

Com sede em Washington, Estados Unidos, a Danaher Corporation (Danaher), tem suas atividades organizadas nas seguintes divisões:

- (i) Controles Ambiental e de Processo: manufatura de produtos para o meio ambiente; instrumentação eletrônica profissional para testes; dispositivos de controle de movimento e outros produtos industriais, incluindo dispositivos de controle de qualidade de equipamentos aeroespaciais.
- (ii) Ferramentas e Componentes: produz e distribui ferramentas manuais mecânicas para uso geral e ferramentas automotivas especializadas, bem como caixas para ferramentas e dispositivos de armazenamento; retardadores para motores diesel; equipamentos para manutenção de rodas; mandris de brocas; hardware e componentes para indústrias de geração e transmissão de energia. Essa divisão também projeta e distribui sensores ou visualizadores infravermelhos para medição de temperatura sem contato.
- (iii) Marcadores industriais e impressoras de etiquetas.
- (iv) Componentes lineares e de tecnologia de controle de movimento, com aplicações nos segmentos: automotivo, médico, embalagens, aplicações de semicondutores, ferramentas de máquinas e sistema de robótica.

No Brasil, a Requerente atua por meio das seguintes empresas: Veeder Root do Brasil Comércio e Indústria Ltda., Fluke do Brasil Ltda., Raytek do Brasil Ltda. e Videojet.

Os principais acionistas da Danaher com participação superior a 5% estão relacionados no Quadro I.

Quadro I
Capital Social da Danaher

Acionista	Participação (%)
Steven M. Rales	24,6
Massachusetts Financial Services Co.	7,1
AXA Financial, Inc.	6,5
FMR Corporation	6,3
Outros (menos de 5%)	55,5
Total	100,0

Fonte: Requerentes.

No decorrer dos últimos três anos, a Danaher promoveu as seguintes operações com reflexos no mercado nacional:

- Em 12/06/2001, o Grupo Danaher adquiriu todas as ações em circulação da Microtest. Notificado em 4 de julho de 2001, o ato foi aprovado pelo Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência.

- Em 24/10/2001, o Grupo Danaher adquiriu todas as ações em circulação da Setra Systems, Inc. Notificado em 16 de novembro de 2001, o ato foi aprovado pelo Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência (Ato de Concentração nº 08012.004200/2001-01).
- Em 20/12/2001, o Grupo Danaher adquiriu todas as ações em circulação da Marconi Commerce Systems, Inc. Notificado em 14 de janeiro de 2002, o ato foi aprovado pelo Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência (Ato de Concentração nº 08012.007110/2001-64).
- Em 10/01/2002, o Grupo Danaher adquiriu uma subsidiária integral do Grupo Marconi (Marconi Data Systems Inc.) atuante no mercado de marcadores a laser. Notificado em 31 de janeiro de 2002, o ato ainda se encontra em fase de análise no âmbito do Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência (Ato de Concentração nº 08012.000639/2002-38). Após a conclusão da operação a empresa foi renomeada para Videojet.
- Em 16/05/2002, o Grupo Danaher celebrou um contrato para a aquisição de 100% dos valores mobiliários da Raytek com direito a voto. Notificado em 07 de junho de 2002, o ato ainda se encontra em fase de análise no âmbito do Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência (Ato de Concentração nº 08012.003856/2002-80).
- Em 17/05/2002, o Grupo Danaher celebrou um contrato para a aquisição do segmento de energia e processo da Hathaway Corporation. Notificado em 10 de junho de 2002, o ato foi aprovado pelo Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência (Ato de Concentração nº 08012.003898/2002-11).
- Em 13/06/2002, o Grupo Danaher assinou uma Carta de Intenções para a aquisição de alguns ativos e da totalidade de ações da Thomson Industries, Inc. Notificado em 04 de julho de 2002, o ato ainda se encontra em fase de análise no âmbito do Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência (Ato de Concentração nº 08012.004501/2002-16).

O faturamento do Grupo **Confidencial**.

I.2 – Willett International Limited

Willett International Limited. (Willett) é uma sociedade inglesa. A empresa projeta, desenvolve, comercializa, dá suporte e presta assistência às soluções de codificações e de impressão em etiquetas para a identificação de produtos.

O faturamento do Grupo **Confidencial**.

No Brasil, o Grupo Willett atua por meio das seguintes empresas: Willett Ltda. e Willett Fluidos Ltda.

O controle acionário do Grupo é exercido pelas pessoas físicas e jurídicas, relacionados no Quadro II.

Quadro II Capital Social da Willett

Acionista	Participação (%)
Allan R. Willett	37,45
International Development	24,91
Allan R. Willett e Outros	26,11
Outros (menos de 5%)	11,53
Total	100,0

Fonte: Requerentes

No decorrer dos últimos três anos, o Grupo Willett não participou de aquisições, fusões, associações ou constituições conjuntas no Brasil ou nos demais países do Mercosul.

II – Da Operação

Trata-se de uma aquisição. A Danaher adquirirá, por meio de sua subsidiária integral, DH Holdings Corp., todas as ações da Willett, Corby (divisão que atua no segmento de marcadores industriais e impressoras de etiquetas). **Confidencial.**

III – Definição do Mercado Relevante

III.1 – Dimensão Produto

Os produtos ofertados no mercado nacional pelas empresas envolvidas na operação são apresentados no Quadro I.

Embora os Grupos envolvidos na operação atuem em diversos segmentos de mercado, para efeito de simplificação, os produtos elencados no Quadro I dizem respeito somente ao negócio adquirido pela Danaher.

Quadro III Produtos Ofertados pelas Requerentes no Mercado Nacional

Produto	Danaher (Videojet)	Willet
Impressoras Industriais de Etiquetas	X	X
Marcadores Industriais		
- a laser	X	X
- a jato de tinta	X	X

Fonte: Requerentes.

Observando o Quadro III, conclui-se que a sobreposição entre as empresas envolvidas na operação, do ponto de vista do produto, ocorre nos segmentos de impressoras industriais de etiquetas e de marcadores industriais (a laser e a jato de tinta).

As impressoras de etiquetas têm como aplicação principal a marcação de códigos de barras e informações técnicas em etiquetas a serem coladas em caixas de papelão.

O mercado de impressoras de etiquetas, está dividido em equipamentos destinados para a indústria e para o comércio. As impressoras industriais são fabricadas com material mais resistente se comparado às comerciais, fabricadas, normalmente, de plástico. As impressoras industriais são utilizadas em empresas para impressão de grandes quantidades de caixas de papelão, onde são acondicionados seus produtos. Já as impressoras comerciais são utilizadas em lojas de departamento e supermercado, principalmente para a impressão de preços. Ressalte-se que as Requerentes atuam apenas no segmento industrial, concluindo-se com base na descrição acima, não haver substitutibilidade pelo lado da demanda ou da oferta entre impressoras industriais e comerciais.

O segmento de marcadores industriais é composto por marcadores a laser e a jato de tinta. Esses equipamentos imprimem, continuamente e em alta velocidade, informações variáveis, como, por exemplo, datas, textos, códigos de lote, nomes de produtos e logotipos em cada um dos produtos na linha de produção.

As marcas impressas por essas tecnologias diferem até certo ponto, essencialmente com relação à aparência e o substrato sobre o qual as marcas podem ser aplicadas. Contudo, segundo as Requerentes, para quase todos os propósitos de marketing, os marcadores industriais a laser e a jato de tinta industrial podem ser substituídos um pelo outro.

Existem, todavia, algumas poucas aplicações onde se exige o uso de um determinado tipo de marcador – por exemplo, na indústria alimentícia, onde alguns seus produtos não podem ser marcados com tinta comum, e na marcação de chapas de aço e de alumínio que não podem ser feitas com marcadores a laser.

Conforme informações prestadas pelas Requerentes e concorrentes, observou-se que os marcadores a laser possuem um preço bem superior aos marcadores a jato de tinta. Segundo as Requerentes, essas diferenças devem ser relativizadas, visto que os custos dos serviços de marcação de ambos teriam valores semelhantes, ou seja, para um marcador a laser esses custos seriam pagos integralmente no ato de compra do equipamento, enquanto que, no caso de um marcador a jato de tinta, além dos custos de aquisição do aparelho, seriam somados os custos das recargas de tinta e solventes necessários para a prestação do serviço, ao longo da vida útil do equipamento. Assim, em termos de valor presente do serviço, os marcadores teriam custos semelhantes.

Destarte, as Requerentes argumentaram e concluíram que os marcadores a laser e a jato de tinta poderiam ser substituídos um pelo outro, tanto em termos de tecnologia como de custo.

Como as informações prestadas no parágrafo anterior não foram totalmente confirmadas pela concorrência, esta SEAE, por meio do Ofício n.º 06219/2003/COBED/COGPI/SEAE/MF, de 29/01/2003, solicitou que as Requerentes apresentassem um comparativo de custos pós-venda entre os marcadores a laser e a jato de tinta. Em resposta, as Requerentes solicitaram uma reunião para esclarecer essas e outras questões.

Em reunião realizada nesta SEAE, em 19/02/2003, as Requerentes informaram que o custo pós-venda dos marcadores a laser é um pouco inferior ao custo pós-venda dos marcadores a jato de tinta. Os marcadores a jato de tinta necessitam dos seguintes consumíveis: tinta, solvente e filtro. O custo aproximado de tais consumíveis é de US\$ 1.980,00 ao ano. Já os marcadores a laser, por sua vez, necessitam substituir periodicamente o tubo de gás e o eletrodo, o que representa um custo de aproximadamente US\$ 3.500,00 a cada dois anos e meio.

Vale observar que esta SEAE, quando da análise do Ato de Concentração nº 08012000639/2002-38, levou em consideração apenas os custos de aquisição dos marcadores (a laser e a jato de tinta) e dos consumíveis para marcadores a jato de tinta, não tendo obtido, à época, a informação de que os marcadores a laser também necessitam de manutenção periódica, o que aproxima o custo pós-venda desses equipamentos. Na ocasião, esta SEAE optou por agregar os dois segmentos em um mesmo mercado.

Segundo os concorrentes consultados, a escolha do marcador industrial deve levar em consideração uma série de fatores, além dos custos pós-venda, tais como: o poder aquisitivo da empresa, a produtividade da linha etc. Assim, na média, um marcador a laser seria indicado para uma linha de alta produtividade, mesmo que de forma descontinuada, e o investimento ficaria na faixa de US\$ 30 mil, sendo necessários 3 anos para o retorno deste investimento. Já um marcador a jato de tinta, mais indicado para linhas de baixa e média produtividade, teria um custo inicial em torno de US\$ 10 mil. Cabe observar que existem também os marcadores a laser que marcam a baixa velocidade, como, por exemplo, os da marca Markem, comercializados, no Brasil, pela Union Wrap cujo custo médio é de US\$ 17 mil.

Tanto as Requerentes como os concorrentes informaram que existem empresas que convivem com os dois tipos de marcadores, que, normalmente, atendem a linhas de montagem diferentes, conforme a produtividade de cada linha.

Em resposta ao Ofício n.º 06219/2003/COBED/COGPI/SEAE/MF, que indaga a existência de flexibilidade pelo lado da oferta dos marcadores a laser e a jato de tinta, as Requerentes estimaram que o prazo para que o produtor de um tipo de marcador a laser possa vir a produzir e a comercializar um determinado tipo de marcador a jato de tinta, e vice-versa, é de no mínimo 12 meses, sendo que os custos de investimento que seriam necessários são razoáveis e variam em torno de R\$ 15 a 20 milhões. Cumpre ressaltar que seria necessário um pouco menos de tempo e investimento para modificar um marcador a jato de tinta para um marcador a laser do que ao contrário, pois os tubos de laser estão disponíveis de imediato no mercado por meio de fabricantes de peças originais e, assim, para se entrar no mercado de marcadores a jato de tinta existe a exigência de um desenvolvimento inicial do produto um pouco maior.

Vale destacar que além de as Requerentes atuarem primordialmente no mercado nacional no segmento de marcadores industriais a jato de tinta, o segmento de marcadores industriais a laser responde por aproximadamente 3% do total do mercado de marcadores em geral. Assim, a decisão de agregar ou não os dois segmentos não modificará a análise desta SEAE.

Por fim, cumpre esclarecer que todas essas informações detalhadas a respeito do mercado de marcadores foram obtidas com a análise do ato já bastante adiantada, tendo esta SEAE contado com a colaboração dos concorrentes.

Quanto a uma possível flexibilidade entre os marcadores e impressoras de etiqueta, as Requerentes estimam que o prazo para que o produtor de um determinado tipo de marcador (a laser e/ou jato de tinta) possa vir a produzir e a comercializar impressoras de etiqueta e vice-versa é de cerca de 24 meses, e que o investimento mínimo necessário seria da ordem de R\$ 30 milhões.

No que diz respeito a uma possível integração vertical, segundo as Requerentes, o Grupo Danaher possui um número significativo de plantas instaladas em diversos países no mundo, assim, a Willett, eventualmente, poderia adquirir quantidades mínimas de componentes comercializados por subsidiárias da Danaher (que não Videojet). Tal fato não ocorre no Brasil, pois a Willett não produz qualquer marcador ou impressora no país, mas sim apenas suas peças. Logo, não há integração vertical entre as Requerentes, no país.

Assim sendo, conclui-se que existe substitutibilidade entre os marcadores industriais a laser e a jato de tinta tanto pelo lado da oferta quanto pelo demanda. Dessa forma, o mercado relevante do produto para análise é o de impressoras industriais de etiquetas e marcadores industriais.

III.2 – Dimensão Geográfica

A oferta dos marcadores industriais e impressoras industriais de etiquetas é feita combinada com um contrato de prestação de serviços de manutenção e de reposição de peças. Os principais fabricantes comercializam esses produtos no Brasil por meio de representantes. As importações independentes são inferiores a 5%.

Assim, o mercado de marcadores industriais e impressoras industriais de etiquetas é o nacional.

IV – Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1.1 – Mercado de Impressoras Industriais de Etiquetas

A estrutura do mercado brasileiro de impressoras industriais de etiquetas está apresentada no Quadro IV:

Quadro IV
Estrutura da Oferta de Impressoras de Etiquetas
no Mercado Nacional em 2001

Empresas	Participação (%)
Bausch & Campos	32
Newman	15
Willet	11
Nery – Labeling System	8
Novelprint Etiquetagem	6
Label Air	4
Tudella Etiquetadoras	4
Termostabile Labeling	4
Danaher	< 0,1
Outros	16
Total	100

Fonte: Requerentes.

Pelo Quadro IV, verifica-se que a tanto a concentração decorrente da operação quanto somatório das participações das quatro maiores empresas (C4) permaneceram praticamente inalterados em 11% e 66%, respectivamente. Cabe observar que as participações apresentadas pelas Requerentes são coerentes com as informações obtidas junto à concorrência.

Assim, considerando-se as concentrações decorrentes da operação, no mercado de impressoras industriais de etiquetas, tem-se, segundo os critérios do Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração desta SEAE, que a probabilidade de exercício de poder de mercado, nesta fase da análise, é praticamente nula.

IV.1.2 – Mercado de Marcadores Industriais

A estrutura do mercado brasileiro de marcadores industriais está apresentada no Quadro V:

Quadro V
Participação das Empresas no Mercado Nacional de
Marcadores Industriais em 2002

Empresas	Quantidade	Participações (%)
Videojet (Danaher)	180	17,01
Willet	350	33,08
Subtotal	530	50,09
Imaje	250	23,63
Domino	230	21,74
Linx	30	2,84
Marken	10	0,95
Filtec	8	0,76
Total	1058	100

Fonte: Concorrente.

Embora as Requerentes tenham enviado a estrutura do mercado nacional de marcadores industriais, esta SEAE optou pela estrutura fornecida pela empresa Sunnyvale, representante da Domino, que é coerente com as informações prestadas pelas empresas Imaje e Nytek Soluções Ltda., esta última representante da Linx. **Confidencial.**

Pelo Quadro VI, verifica-se que a concentração decorrente da operação, no mercado de marcadores industriais é de 50,09%, considerando-se as participações de 33,08% da Willett e de 17,01% da Videojet.

IV.2.2 – Cálculo do C4

No que diz respeito à possibilidade de exercício coordenado de poder de mercado, tem-se que o somatório das participações das quatro maiores empresas (C4) atinge, antes da operação, 95,46% e, após a mesma, 98,30%, no mercado de marcadores industriais.

Verifica-se, assim, que, após o negócio, a empresa adquirente assumiu a liderança no mercado de marcadores industriais. Tal situação e o fato de a operação ter propiciado concentração superior a 20% permitem a conclusão, pelos parâmetros estabelecidos no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração desta SEAE, de que há o controle de parcela de mercado suficientemente alta que pode favorecer o exercício unilateral ou coordenado de poder de mercado.

Assim, passa-se à análise de atributos específicos para detectar a existência de condições suficientes para tornar provável o exercício de poder de mercado no segmento de marcadores industriais.

V. Da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

V.1 – Condições de Entrada

Segundo as Requerentes, os principais fabricantes dos marcadores industriais comercializam este produto, no Brasil, por meio de representantes comerciais, ou seja, a totalidade da oferta compõe-se de produtos importados. Assim, o único fator que pode ser considerado como barreira para o ingresso no mercado brasileiro de marcadores a jato de tinta constitui-se na eventual dificuldade de um fornecedor internacional em exportar seus marcadores para o Brasil.

Conforme informações das Requerentes, não existem barreiras significativas para o ingresso no mercado brasileiro de marcadores industriais. Existem exigências para licenças de importação e direitos alfandegários. Entretanto, essas exigências são bem definidas e se aplicam a todos os produtos importados na mesma proporção.

A escala mínima exigida para que se dê início a um negócio de importação consiste em estabelecer uma relação comercial com, pelo menos, um distribuidor no Brasil, o que não requer grande investimento. De fato, as distribuidoras das marcas EBS e Zanazzi, entraram no mercado brasileiro nos últimos três anos trazendo diversos outros produtos em seu portfólio.

As Requerentes indicaram, ainda, que existe um fornecedor mundial importante no mercado de marcadores industriais que ainda não está presente no Brasil que é a HITACHI e que poderia facilmente ingressar no mercado brasileiro, dado que já oferta outros produtos e possui representante no território nacional. Segundo a concorrência, trata-se de um grande produtor com atuação bastante expressiva no mercado asiático.

A concorrente Sunnyvale, representante da Domino, comentou que poderia de imediato aumentar a oferta de marcadores industriais para o mercado brasileiro em até 50% da sua oferta atual. A empresa observou, também, que provavelmente as suas concorrentes poderiam fazer o mesmo, dado que o mercado americano, que demanda aproximadamente 15.000 máquinas/ano, encontra-se estagnado.

Dado que as distribuidoras existentes conhecem o negócio muito bem e o porte do mercado em geral vem aumentando, se uma nova marca for oferecida por uma distribuidora, as oportunidades de venda são consideráveis, principalmente, no segmento de marcadores a laser que têm apenas 3% de participação nas vendas totais do setor.

Por fim, as Requerentes informam que não existe nenhuma barreira legal ou regulatória específica que pudesse consistir um obstáculo ao ingresso no mercado brasileiro de marcadores industriais.

Assim, considerando-se as condições de entrada, tem-se, segundo os critérios do Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração desta SEAE, que a probabilidade de exercício de poder de mercado não é significativas.

Por fim, vale ressaltar que todos os concorrentes consultados apontaram como fator negativo da operação, além da concentração horizontal já analisada, a concentração na base instalada do mercado de marcadores industriais a jato de tinta. Segundo essas empresas, os marcadores demandam consumíveis como tintas e solventes e dispositivos sujeitos a desgaste como filtros de tinta de solventes, etc. Todavia, esses tipos de materiais são fornecidos pelos fabricantes dos marcadores e não são intercambiáveis em termos de marcas. Cabe observar, ainda, que, segundo os próprios concorrentes, o fornecimento exclusivo pós-venda é procedimento comum nesse mercado. Assim, a presente operação não altera as características do mercado.

V – Recomendação

A análise precedente demonstrou que a probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições para entrada no mercado brasileiro de marcadores industriais. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação.

À apreciação superior.

CELSO DE MELO PINTO
Técnico

CECÍLIA VESCOVI DE ARAGÃO BRANDÃO
Coordenadora da COBED

CLÁUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora-Geral de Produtos Industriais

De acordo.

LUIS FERNANDO RIGATO VASCONCELLOS
Secretário-Adjunto

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JUNIOR
Secretário de Acompanhamento Econômico