



**MINISTÉRIO DA FAZENDA**  
**Secretaria de Acompanhamento Econômico**

Parecer nº 06297/2004/RJ COPCO/COGPI/SEAE/MF

Em 06 de janeiro de 2004.

Referência: Ofício n.º 4018/GAB/SDE/MJ, de 01 de agosto de 2003.

**Assunto:** Ato de Concentração nº

**08012.005697/2003-39**

**Requerentes:** Ilmak Brasil LTDA e Seal Eletrônica da Amazônica LTDA

**Operação:** Trata-se de uma operação que envolve a aquisição da totalidade das quotas de emissão da Seal Eletrônica da Amazônia Ltda., no que diz respeito ao produto fitas de transferência térmicas, conhecido no mercado como ribbons, pela Ilmak Brasil Ltda.

**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 **Ilmak Brasil LTDA e Seal Eletrônica da Amazônica LTDA**.

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 Ilmak Brasil Ltda. (“Ilmak”)**

A Ilmak, empresa pertencente ao Grupo do mesmo nome, de nacionalidade americana, oferta dentro do universo de automação comercial/industrial e logística, fitas de transferência térmicas (*Thermal Tranfer Ribbon*) ou, simplesmente, ribbons.

A Ilmak Brasil, com sede no Rio de Janeiro, atua como convertedora e distribuidora de diversos tipos de ribbons para diversas aplicações e para todos os modelos de impressoras como: Zebra, Datamax, Argox, Eltron, Sato, Renegade, TEC, etc.

Os ribbons são utilizados fundamentalmente para a impressão de código de barras. A fita de transferência térmica é uma película plástica revestida de cera, resina ou, ainda, uma combinação das duas, também chamada de mista, cada uma indicada para um tipo de aplicação.

A Ilmak informa que seus ribbons foram desenvolvidos para utilizarem tempera mais baixa na cabeça de impressão, aumentando assim a sua vida útil e, reduzindo gasto com manutenção.

A composição acionária da empresa tem como principal detentor a International Imaging Materials Inc. que detém 91% das quotas representativas do capital social da Ilmak Brasil Ltda.

No Brasil e no Mercosul, não existem empresas além da própria Requerente pertencente ao Grupo Ilmak.

Com relação ao faturamento, no ano de 2002, o Grupo Ilmak obteve, aproximadamente, no Brasil, R\$ 7.944.878,98; em outros países membros do Mercosul (incluindo o Brasil), R\$ 7.944.878,98; e no mundo (incluindo o Mercosul), R\$ 360.117.120,00.

Por fim, o Grupo Ilmak não participou de atos de concentração no Mercosul (incluindo o Brasil), nos últimos três anos.

## **I.2 Seal Eletrônica da Amazônia Ltda. (“Seal”)**

A Seal é uma sociedade com sede no território brasileiro, não pertence a nenhum Grupo e está voltada para a oferta de fitas para impressão por transferência térmica, conhecida como ribbons.

É uma empresa cujos acionistas com participação no capital social estão assim distribuídos nas seguintes proporções: Moisés Skitnevsky com 85%; Fernando Claro com 10%; e Gerson de Castro com 5%.

No Brasil e no Mercosul, além da empresa mencionada acima, não possui outras empresas.

Quanto ao faturamento, a Seal, no ano de 2002, obteve no Brasil, R\$ 5.425.881,48 (totalmente decorrente de vendas no Brasil).

A Seal não efetuou aquisições, fusões, associações (*joint ventures*) e constituições conjuntas de novas empresas no país e no Mercosul, nos últimos três anos.

## **II. Da Operação**

As empresas Ilmak e Seal firmaram um contrato de compra e venda no dia 10 de julho de 2003, que envolveu a aquisição da totalidade das quotas de emissão da Seal pela Ilmak referente ao negócio de ribbons, divididos em ribbons de cera, ribbons de resina e ribbons de cera/resina pertencentes a empresa Seal, em âmbito nacional, pelo valor, aproximado, de US\$ 900.000,00<sup>1</sup> (correspondendo a R\$ 2.602.260,00), acrescido de R\$ 2.223.763,00. A operação envolve a unidade industrial de Manaus da Seal, sendo assim, somente foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

### III. Definição do Mercado Relevante

#### III.1 Dimensão Produto

Apresentamos a seguir, o Quadro de produtos ofertados pelo Grupo Ilmak e o negócio adquirido no Brasil da Seal.

Quadro I

Produtos	Grupo IIMAK	Seal
<b>Fitas de Transferência Térmicas “Ribbons”<sup>2</sup></b>		
Ribbons de cera	X	X
Ribbons de resina	X	X
Ribbons misto (cera/resina)	X	X

Fonte: Requerentes.

A empresa Ilmak, através de seus representantes legais, esclarece que o Grupo e todas as empresas ligadas ao mesmo só atuam na fabricação e comercialização de fitas de transferência térmicas em qualquer parte do mundo.

Inicialmente, cabe uma apreciação resumida sobre as características dos produtos mencionados na operação em que se verificam as sobreposições horizontais entre a Ilmak e a Seal, a saber, ribbons de cera, ribbons de resina e ribbons misto (cera/resina).

Os ribbons são fitas utilizadas em impressoras por termo-transferência, para impressão em diferentes bases (materiais), tais como adesivos, etiquetas, papéis sintéticos, dentre outros.

Existem no mercado basicamente três tipos de ribbons, a saber:

**(i) Ribbons de cera**, de uso geral (como, por exemplo, nos aparelhos de fax); são basicamente compostos por uma maior porcentagem de cera (carnaúba do Brasil). Esta cera contribui para um melhor “derretimento” do ribbon, diminuindo a quantidade de energia necessária para impressão, assim, os ribbons de cera utilizam baixa temperatura na cabeça térmica, aumentando sua vida útil. Como a cera utilizada tem uma tendência a ser mais macia que a resina, a durabilidade da imagem dos ribbons de cera é menor que a de ribbons mistos ou resinados.

<sup>1</sup> Taxa do Dólar, a 2,8914, no dia 10 de julho de 2003.

<sup>2</sup> Os concorrentes diretos das Requerentes como a Hélios Carbex e Mastercorp, principais empresas que atuam no mercado fabricando “jumbo” e “ribbons”, informaram que não existe diferença entre “jumbo” e “ribbons”. O jumbo é o filme, ou seja, a película em rolos de maiores dimensões e o ribbon é a película cortada conforme os tamanhos solicitados pelos clientes. Por esta razão, e atestado pelos concorrentes, consideramos como estudo na dimensão produto o ribbons, pois é o produto ofertado e comercializado pelas empresas que fazem parte do mercado.

**(ii) Ribbons de resina**, que por serem mais resistentes são utilizados em situações específicas (como, por exemplo, para a impressão de etiquetas que serão usadas em produtos expostos a ambientes mais agressivos, tais como produtos químicos corrosivos). Estes ribbons são tipicamente compostos por um percentual maior de resina na sua composição. Sendo a resina mais dura que a cera a durabilidade da imagem também é bem maior aumentando a sua resistência inclusive ao calor e a alguns produtos químicos. Os ribbons de resina possuem duas ou mais camadas, e finalmente.

**(iii) Ribbons mistos (cera e resina)**, que estão em um nível intermediário quanto à especificidade da utilização. Estes ribbons possuem um percentual maior de resina na sua composição. Imprimindo com estes ribbons ele requer uma maior quantidade de energia para impressão do que os ribbons a base de cera, a durabilidade da imagem dos ribbons mistos é maior que os de cera. A maioria possui duas ou mais camadas

#### **Substituição pelo lado da Demanda entre os tipos de ribbons objeto da operação.**

A escolha dos ribbons variará conforme a aplicação a ser dada ao material impresso, tendo por parte do cliente uma escolha própria, possuindo utilização distinta, sendo totalmente diferentes entre si como descrevemos acima.

Lembramos, ainda, que a utilização de um ribbon inadequada para determinada aplicação não acarreta problemas apenas quanto ao resultado final da impressão. Pode comprometer também o funcionamento da impressora, elevando em muito os custos com manutenção, provocados pela constante troca de cabeça de impressão. Diante do exposto, não há substituição pelo lado da demanda entre os diferentes tipos de ribbons. Ressalte-se que esta informação foi atestada tanto pelas Requerentes quanto pelos clientes.

#### **Substituição pelo lado da Oferta entre os produtos objeto da operação.**

Foram consultados os fabricantes de ribbons, as empresas Hélios Carbex S/A Indústria e Comércio, Mastercorp do Brasil Ltda e Facis Informática Ltda principais empresas que fabricam e comercializam o produto sobre a possibilidade de substituição pelo lado da oferta. Obtivemos os seguintes esclarecimentos:

**Hélios Carbex** – oferta jumbo e ribbons no Brasil, de fabricação própria. Cortes de jumbo em várias larguras e comprimentos são denominados ribbons. **Portanto, o ribbon é o mesmo produto que o jumbo, porém em cortes.** A linha de produção de jumbos e ribbons é a mesma.

O tempo de aquisição de uma máquina de corte será de 06(seis) meses ao valor de R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais) aproximadamente.

O treinamento de operador de máquinas 02 (dois) meses. **A linha de produção do jumbo é capaz de produzir os três tipos de ribbons.**

Dessa forma, caso a empresa possua a linha de produção do jumbo está capacitada para produzir os mesmos, desde que disponha de fórmulas de tinta para os três tipos, e sejam feitos ajustes eventualmente necessários na máquina de produção.

**Mastercorp** – oferta ribbons para o mercado nacional podendo também ofertar jumbos.

Uma empresa que oferte ribbons pode tornar-se ofertadora de jumbos dependendo do seu domínio e conhecimento tecnológico; o período necessário para esta flexibilização seria de médio prazo e o investimento necessário é de fácil mensuração tendo em vista as inúmeras possibilidades e formas de como esta flexibilização poderia ser feita, tal como, compra de tecnologia importada, desenvolvimento de tecnologia própria, desenvolvimento de fornecedores de máquinas e equipamentos nacionais ou importação de máquinas e equipamentos.

A substituição entre os tipos de ribbons é possível de acordo com o domínio que se tenha da tecnologia.

### **Facis – (CONFIDENCIAL)**

Para a substituição entre os tipos de ribbons é necessária a alteração na formulação do ribbon, requer apenas a substituição do jumbo na máquina de corte e rebobinamento sendo fácil a conversão.

Em função das explicações sobre a possibilidade de substituição pelo lado da oferta entre os tipos de ribbons, foi considerado o mercado de ribbons de uma maneira geral, englobando os ribbons de cera, ribbons de resina e os ribbons mistos (cera e resina).

Devido a existência de relação de substitutibilidade, pelo lado da oferta entre os mercados de ribbons, o mercado relevante na dimensão produto será definido como de ribbons em geral (incluindo os tipos apresentados cera, resina e misto cera e resina).

### **III.2 Dimensão Geográfica**

A dimensão geográfica do mercado relevante será definida como nacional devido às razões expostas a seguir.

Consultamos os seguintes clientes IDB tecnologia, W.H.B. do Brasil Ltda, Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda e Torres Indústria e Comércio de Etiquetas e Adesivos Ltda. que se posicionaram, a saber:

**IDB** – a aquisição da IDB dos produtos da Ilmak é somente de ribbons (todos os modelos). Não existem limitações para a aquisição destes produtos em outras localidades.

A IDB sempre trabalhou com ribbons Ilmak no mercado brasileiro. Antes da existência da subsidiária brasileira da Ilmak, importávamos os ribbons da fábrica dos

EUA. O custo para importarmos os ribbons era superior a +/- 20% do preço que pagamos na subsidiária no Brasil. Nós que comprávamos na fábrica da Ilmak nos EUA, além do frete pagávamos de I.I 18%, IPI 18% e ICMS 18%.

O aspecto tempo era crítico, pois o fabricante fazia o despacho em média 20 dias após o pedido e o tempo que levava para chegar aqui era consideravelmente alto. Por este motivo tínhamos que fazer estoque alto deste produto no Brasil.

Quando a compra passou a ser realizada na subsidiária brasileira, os custos caíram sensivelmente, o tempo de entrega foi reduzido e não houve necessidade de se manter estoque.

**W.H.B** – adquire somente os produtos ribbons nas unidades de Osasco e Manaus. Os produtos são adquiridos através de compras diretas.

Existe a possibilidade de se demandar o mesmo tipo de produto no mercado internacional, só que se compararmos os preços com o mercado interno verificaremos que os preços no mercado nacional são menores que os do mercado internacional conforme demonstrado no Quadro abaixo.

Produto	Custo em US\$ (EUA).	Custo similar US\$ (Nac.)
Ribbon Resina 1100mm x300m	32,49	21,15
Ribbon Resina 83mmx300m	26,42	18,13
Ribbon Misto 110mmx300m	17,41	16,50
Ribbon Resina 80mmx410m	48,45	21,02
Ribbon Resina 1100mmx300	48,75	21,15

Fonte: W.H.B.

Por esta razão, a empresa prefere adquirir os ribbons no mercado interno.

**Kodak** – a empresa afirma que existe a possibilidade de compra de ribbons no mercado internacional, mas não temos, nos últimos anos, qualquer importação desse produto. Além do aspecto financeiro da compra dos produtos importados, normalmente mais caros tendo em vista o câmbio desfavorável. Ainda, é importante observar o tempo entre a colocação do pedido de compra e o recebimento do produto em nossas instalações, considerando-se ainda toda a documentação necessária para qualquer importação. Desde 1998 não importamos esse produto.

E finalmente, a **Torres** - a empresa comunica que aproximadamente desde o início do ano de 2001, passou a adquirir ribbons no mercado interno, por entender que temos no território brasileiro as opções necessárias.

Temos recebido constantemente ofertas destes produtos por parte de fornecedores nacionais, tais como: GTC; Mastercorp; Hélios; Ilmak; Facislito; Vitória Régia e outros.

Como constatamos, através de consultas junto aos clientes, há uma preferência dos consumidores pela aquisição dos ribbons no mercado interno já que o mercado é totalmente abastecido por empresas com capacidade suficiente para suprir as necessidades dos consumidores.

Diante do exposto, e em função das razões apresentadas pelas Requerentes e pelos principais clientes, definimos o mercado relevante geográfico do produto ribbons como nacional.

#### IV. Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

##### IV. 1 Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

O Quadro abaixo apresenta a estrutura do mercado de ribbons, incluindo o de cera, resina e misto (cera e resina). Para o cômputo da participação de mercado foi utilizada como base de cálculo as estimativas de mercado, em 2002, dos principais concorrentes no mercado nacional informada pelas Requerentes e corroboradas pelos principais concorrentes Mastercorp e Facis, a saber:

**Quadro II**  
**Estrutura de oferta do mercado nacional de**  
**Ribbons -2002**

<b>Empresa(s)</b>	<b>Part.(%)</b>
F&C Soluções Comerciais	17,0
C.F.I.E.L Produtos para Identificação	14,0
<b>Seal</b>	<b>11,5</b>
Ind.Reunidas Vitória Régia	10,0
Hélios Carbex	10,0
<b>Ilmak</b>	<b>8,8</b>
R.R Ind. e Com.	6,0
Mastercorp	5,0
Facis Informática	3,0
Panasonic	3,0
Outros	11,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Requerentes.

Verifica-se, no Quadro acima, que a concentração decorrente da operação no mercado de ribbons é de 20,3%, ou seja, (11,5% da Seal mais 8,8% da Ilmak).

**IV.2** - No caso do C4, antes da operação era de 52,5% e depois da operação passou para 61,3%, resultando em um acréscimo de 8,8% no mercado. Como o C4 é menor do que 75%, não será analisada a probabilidade do exercício coordenado de poder de mercado.

Quanto a possibilidade do exercício unilateral de poder de mercado, em função da concentração atingir os 20,3% é notório que os concorrentes têm capacidade suficiente para neutralizar qualquer intenção de abuso que por ventura pudesse acontecer por parte das Requerentes depois da presente operação. Esta constatação foi verificada através de consulta entre os principais clientes e concorrentes no mercado, a saber:

Os clientes, W.H.B do Brasil Ltda, IDB Tecnologia Ltda, Torres Indústria e Comércio de Etiqueta, World Fax Suprimentos para Escritórios Ltda e Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda. - foram unânimes em responder que possuem uma variedade de opções dentro desse mercado competitivo de ribbons. Estes clientes são empresas que comumente adquirem o produto e estão sempre avaliando no mercado a competitividade entre os fornecedores de ribbons e fazem suas escolhas baseadas na qualidade e no melhor preço ofertado.

## **V. Recomendação**

Diante do exposto, sugere-se a aprovação da presente operação sem restrições.

À apreciação superior

GILSON MARQUES REBELO  
Técnico

ISABEL RAMOS DE SOUSA  
Coordenadora da COPCO

CLÁUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE  
Coordenadora-Geral de Produtos Industriais

De acordo.

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JUNIOR  
Secretário de Acompanhamento Econômico