



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

Parecer nº 120 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 07 de maio de 2001.

Referência: Ofício nº 4588 GAB/SDE/MJ, de 18 de agosto de 2000.

**Assunto:** Ato de Concentração n.º 08012.003664/00-10

**Requerentes:** Symbol Technologies, Inc. e Telxon Corporation.

**Operação:** Aquisição, pela TX Acquisitions Corporation, subsidiária integral da Symbol Technologies, Inc., da totalidade das ações ordinárias da Telxon Corporation, no setor da indústria de informática e telecomunicações.

**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 nº 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Symbol Technologies, Inc. e Telxon Corporation.

**O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884/94, 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 procedimento da espécie pela Secretaria de**

## Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

### I. Das Requerentes

#### I.1 – Symbol Technologies, Inc. (“Symbol”)

Sediada nos Estados Unidos da América, a Symbol é a controladora do Grupo e suas atividades se desenvolvem na indústria de informática e telecomunicações. Seu capital social é pulverizado e os únicos acionistas que possuem participações superiores a 5%, das ações ordinárias são: Reliance Financial Services Corporation (8,2%); Forstmann-Left Associates, Inc. (7,3%); F.R.M. Corp. (6,7%), Janus Capital Corporation (6,5%); e Putnam Investment Management, Inc. (5,0%).

O Grupo não possui quaisquer instalações fabris, subsidiárias ou escritórios no Brasil ou nos demais países do Mercosul, bem como não realizou, nos últimos três anos, aquisições, fusões, associações ou constituições conjuntas de novas empresas.

No último exercício, o Grupo faturou, no mundo R\$ 2,067 bilhões (US\$ 1,139 bilhão)<sup>1</sup> e cerca de R\$ 26,3 milhões (US\$ 14,5 milhões) no Brasil, provenientes de vendas realizadas através de revendedores independentes.

#### I.2 – Telxon Corporation (“Telxon”)

Holding do Grupo Telxon, de origem estadunidense, desenvolve sua atividade na indústria de informática e telecomunicações. Suas ações são negociadas em bolsa e os únicos acionistas que detêm mais de 5% de suas ações, são os seguintes: Putnam Investment Management, Inc. e ICM Asset Management.

A Telxon detém a participação de 20% da Unimicro Holdings, sociedade constituída no México, que por sua vez, possui duas subsidiárias no Mercosul: a brasileira Unimicro Comércio, Importação e Exportação Ltda. e a argentina Unimicro Argentina S.A.

Não houve, nos últimos três anos, quaisquer aquisições, fusões, associações ou constituições conjuntas de novas empresas no Brasil ou nos demais países membros do Mercosul.

### II. Da Operação

Trata-se da aquisição de todas as ações ordinárias da Telxon, pela TX Acquisitions Corp. subsidiária integral da Symbol Technologies Inc., mediante a conversão de cada ação ordinária da Telxon no direito de receber ½ ação do capital ordinário da Symbol.

A TX Acquisitions Corp. será incorporada pela Telxon e em seguida a Telxon se tornará uma subsidiária integral da Symbol.

---

<sup>1</sup> Taxa de câmbio média livre anual de compra em 1999 = 1,8150, utilizada para conversão dos valores referentes aos faturamentos no ano de 1999. Fonte: Bacen.

O Contrato/Plano de Incorporação foi celebrado entre as requerentes em 25/07/00 e o valor do negócio corresponde a R\$ 629 milhões (US\$ 375 milhões)<sup>2</sup>, com base no preço por ação da Symbol.

A operação foi apresentada ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 15/08/00, em razão do faturamento global das partes e também pela comercialização de seus produtos no Brasil.

### III. Definição do Mercado Relevante

#### III.1 – Dimensão Produto

A Symbol desenvolve, fabrica, vende e presta serviços de manutenção de sistemas de gerenciamento de informação móveis e sem fio integrados, por meio de dispositivos para leitura de dados. Por seu turno, a Telxon fabrica e fornece dispositivos de computação móveis.

Ambas as requerentes esclarecem que não possuem quaisquer instalações fabris, subsidiárias ou escritórios no Brasil e que seus produtos são ofertados no mercado interno através de distribuidores independentes responsáveis pelas importações dos mesmos. Com o intuito de melhor identificar as relações horizontais ou verticais entre os produtos ofertados pelas requerentes, elaboramos o Quadro I, a seguir:

**Quadro I  
Produtos Ofertados**

Produtos	Symbol	Telxon
Dispositivos para leitura de dados na forma de código de barras	X	-
<b>Terminais portáteis para coleta de dados (PDCTs)</b>	X	X
Redes locais sem fio	X	-

Fonte: Requerentes.

Diante das informações apresentadas no quadro acima verificamos que a operação acarreta relação horizontal apenas no produto “Terminais portáteis para coleta de dados (PDCTs)”.

Apresentamos, a seguir, as principais características e funções de cada um dos produtos ofertados pelas requerentes:

- **Dispositivos para leitura de dados na forma de código de barras:** produtos baseados em tecnologia a laser e outras tecnologias, que permitem ler códigos de barras, usados em revenda, fabricação e distribuição de empresas;
- **Terminais portáteis para coleta de dados (PDCTs):** PDCTs são computadores de mão, elaborados tipicamente para uso em ambientes de revenda ou industrias, para

<sup>2</sup> Taxa de câmbio livre de compra no dia 25/07/00 = 1,6781. Fonte: Bacen

coleta de dados. As informações são armazenadas nos PDCTs para posterior envio para um computador central ou transmitidas diretamente para uma unidade central de processamento via redes locais sem fio. Esses produtos são utilizados em controle de inventário; aplicações dentro de lojas comerciais; recebimento e embarque de mercadorias; etc.; e

- **Redes locais sem fio:** são sistemas de comunicação de dados nos quais a informação é transmitida e recebida através de ondas de rádio. As redes locais sem fio (Wireless LANs) consistem em transcodificadores, localizados em pontos fixos, que fazem a ligação entre os computadores móveis com a rede central de computadores ou sistema operacional.

De acordo com o parecer técnico elaborado por esta SEAE a propósito do Ato de Concentração n° 08012.005334/00-51, o segmento de PDCTs inclui produtos com tecnologias distintas, ou seja: "terminais que operam em lote" e "terminais que operam em tempo real por rádio freqüência".

Apesar de haver esta distinção, optamos por englobar esses produtos em um único segmento, "Terminais portáteis para coleta de dados – PDCTs", em função das requerentes ofertarem os diferentes produtos e, ainda, por entendermos que diante das "probabilidades do exercício de poder de mercado", descritas no item V a seguir, a recomendação desta SEAE a cerca da presente operação não seria diferente se analisado o mercado daquela forma.

Os "Terminais portáteis para coleta de dados – PDCTs" são ofertados em vários modelos e seus preços no mercado nacional variam entre US\$ 1.500 (um mil e quinhentos dólares) a US\$ 4.000 (quatro mil dólares). O preço e a qualidade do produto são os dois mais importantes parâmetros quando o cliente seleciona um fornecedor.

As requerentes destacaram, que, em razão do surgimento da crescente convergência entre PDCTs e PDAs (Assistente Pessoal Digital – pequenos computadores portáteis) é permitido aos clientes "misturar e combinar" produtos de fornecedores diferentes em um mesmo "Sistema de Captura de Dados". Acrescentaram ainda que, eventualmente, os "PDCTs" podem ser substituídos por PDAs e por certos Telefones Celulares, pois, embora empreguem diferentes tecnologias de computação móvel, são capazes de prover funcionalidade de transmissão sem fio de informações.

Contudo, para que esses produtos (PDAs e Telefones Celulares) desenvolvam determinadas funções dos "PDCTs", é necessário que o cliente (consumidor) faça adaptações, tais como: leitura de código de barras; scanners; e freqüência de rádio.

Pelo exposto, apesar da eventual substituição entre esses produtos e os PDCTs, entendemos que os produtos PDAs e Telefones Celulares não devam ser agrupados, para fins de análise, aos "Terminais portáteis para coleta de dados – PDCTs", dada às suas diferentes funções.

Assim, diante das distintas características dos PDCTs, podemos concluir que pelo lado da demanda não há substituto perfeito para o referido produto e, portanto, delimitamos a

dimensão do produto apenas como a fabricação e comercialização de “Terminais portáteis para coleta de dados – PDCTs”.

Quanto à possibilidade de integração vertical entre as atividades das requerentes, podemos descartá-la, uma vez que os produtos: “Dispositivos para leitura”, “Terminais portáteis para coleta de dados” e “Redes locais sem fio”, são comercializados independentemente uns dos outros e não fazem parte de uma mesma cadeia produtiva.

Poderíamos, admitir, neste caso, uma relação de complementariedade entre esses produtos, na medida em que os mesmos fazem parte de um “Sistema de Captura de Dados por Códigos de Barras”.

Através dos nossos Ofícios nºs. 2569 e 2570 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 31/08/00, solicitamos às requerentes, entre outras informações, a forma de comercialização de seus produtos.

A Symbol informou que seus produtos são comercializados no Brasil por uma companhia denominada SEAL, que os compra de maneira independente nos Estados Unidos da América e os revende internamente, sob sua própria marca. Acrescentou, ainda, que em vista do fato de não participar do mercado brasileiro de maneira direta, não tem acesso a dados de mercado específico e dessa forma não tem como informar sobre seus competidores no mercado brasileiro.

A Telxon informou que também não atua diretamente no Brasil e que o seu distribuidor, Unimicro, tinha uma relação de exclusividade com a Telxon para vender seus produtos no Brasil. O contrato entre as partes expirou em dezembro de 1999, mas as partes continuam operando sob os termos do contrato original.

Para melhor entendimento da oferta dos produtos no mercado nacional, enviamos aos distribuidores das requerentes os Ofícios nºs. 2568, de 31/08/00 e 2729, de 18/09/00, solicitando maiores esclarecimentos.

Em, 21/09/00, a Seal Eletrônica Ltda. nos informou ser distribuidora, para o Brasil, dos produtos fabricados pela Symbol esclarecendo, ainda, que todos os produtos comercializados tem o logotipo e a marca SEAL.

Apesar da informação anterior tratar a empresa Unimicro Comércio Imp. e Exportação Ltda. apenas como um distribuidor dos produtos da Telxon, em 26/09/00, atendendo à nossa solicitação, a Unimicro confirmou que a Telxon detém a parcela de 20% da empresa Unimicro Holding, estabelecida no México, que por sua vez é a sua controladora.

A Unimicro, no Brasil, comercializa os produtos objeto da operação, sendo: os “Dispositivos para leitura da dados” do fabricante PSC; os “Terminais portáteis para coleta de dados – PDCTs” da Telxon; e as “Redes locais sem fio” do fabricante Aironet/Cisco. E, em decorrência da operação, provavelmente, irá representar também os produtos de fabricação da Symbol, o que é positivo para ela, uma vez que estará aumentando a sua gama de produtos ofertados.

Notamos, assim, no mercado nacional, a possibilidade de uma integração vertical entre a empresa concentrada e o distribuidor Unimicro, na medida em que a Unimicro (distribuidora da Telxon) poderá a vir distribuir os produtos da Symbol e, eventualmente, afetar a atuação da empresa Seal (distribuidora da Symbol). Porém, a operação não deverá afetar a Seal Eletrônica Ltda., haja visto o seu posicionamento no que se refere aos aspectos positivos e negativos do novo processo de concorrência, ou seja, "... *Embora desconheçamos os critérios de comercialização da Telxon no Brasil, sua presença no mercado brasileiro é pequena, portanto o impacto negativo desta concentração é mínimo ao nosso ver.*"

### III.2 – Dimensão Geográfica

O produto objeto da operação é conhecido no mercado como "commodities", passíveis de serem conectados à qualquer equipamento de informática. Não há nenhuma barreira legal ou regulatória que limite a sua aquisição no mercado externo e, apesar da alíquota do imposto de importação ser de 25% não se vislumbra maiores problemas na aquisição do produto por empresas brasileiras de fornecedores estrangeiros.

Para melhor dimensionamento geográfico do mercado, consultamos alguns dos clientes finais do produto e nos foi permitido observar que as compras são realizadas no mercado interno em função, principalmente, do oferecimento de garantia, da prestação de assistência técnica e do fato do fornecedor interno possuir estoque, consequentemente, atender seus clientes com prazos menores de entrega.

Pelo comportamento dos clientes consultados, poderia-se admitir a dimensão geográfica da operação como de abrangência nacional.

Porém, em função de não existir produção local, pelo fato da maioria da demanda ser composta de grandes empresas multinacionais que normalmente adquirem o produto através de concorrência centralizada para atender suas necessidades globais, e da não disponibilidade de dados do mercado nacional, adotaremos para análise a dimensão geográfica da operação como mundial.

## IV – Da Possibilidade do Exercício de Poder de Mercado

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

Como registramos anteriormente, o Brasil não produz os produtos "terminais para coleta de dados - PDCTs". Diante desse fator e das condições favoráveis à demanda adquirir o produto no mercado externo, solicitamos a Symbol que nos enviasse as estruturas de mercado do produto "PDCT", no âmbito mundial, nos últimos três anos.

Em atenção à nossa solicitação, a requerente nos forneceu apenas a estrutura de mercado referente ao ano de 1999, esclarecendo que não obteve êxito em precisar as participações de mercado nos últimos três anos. Assim, a seguir, analisaremos a estrutura da oferta com base nos dados apresentados.

#### Quadro II Mercado Mundial de PDCTs - 1999

EMPRESAS	PARTICIPAÇÃO (%)
<b>Symbol</b>	<b>25,91</b>
Intermec	20,20
<b>Telxon</b>	<b>15,00</b>
Denso ID Systems	4,70
LXE	4,41
Teklogix	4,27
Fujitsu – ICL	3,29
Ittronix/Husky	2,75
Hand Held Products	1,65
Psion	1,37
Datalogic	1,23
Percon	0,87
Unitech	0,73
Densei	0,56
Opticon	0,48
Zebex	0,46
Comtec	0,44
Epxon America	0,25
Compsee	0,25
Granite Communications	0,08
Outros	11,10
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Requerentes

A realização da operação propiciará à Symbol elevar sua participação no mercado para 40,91%, o que indica o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral de poder de mercado.

Apesar de solicitarmos o envio da respectiva estrutura relativa ao mercado nacional, as requerentes esclareceram que não obtiveram êxito em estimar os percentuais das empresas que atuam internamente, em função das mesmas não atuarem diretamente no Brasil. Em consulta ao mercado interno verificamos a atuação, como distribuidoras do produto, as seguintes empresas: SEAL, TELXON, HAND HELD, INTERMEC, TEKLOGIX e METROLOGIC.

## IV.2 – Cálculo do C4

Com a realização da operação, o somatório das participações das quatro maiores empresas (C4) sofrerá uma alteração de 4,41%, passando dos atuais 65,81% para 70,22%. Assim, a concretização do negócio entre as requerentes indica que a parcela do C4 não é suficientemente alta para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado.

## V – Da Probabilidade do Exercício de Poder de Mercado

### V.1 – Condições de Entrada

Dando prosseguimento à análise, abordaremos, a seguir, com base nas informações apresentadas pelas requerentes, os fatores que eventualmente poderiam se constituir em barreiras à entrada de novos competidores no mercado:

As estimativas apresentadas dão conta de que para a entrada de novos concorrentes no mercado de “Terminais portáteis para coleta de dados – PDCTs”, incluindo desde a fase de projeto até a disponibilização do produto aos clientes, seria necessário, aproximadamente, um investimento de US\$ 300,000 (trezentos mil dólares) e o prazo é de no mínimo 04 (quatro) meses.

Atualmente, não existem barreiras institucionais à entrada no mercado do PDCTs. Pelo contrário, um dos principais fatores que facilita a entrada é a padronização dos equipamentos (por meio de norma internacional) e do software (por meio de sistemas operacionais, tais como o Palm OS e o Windows CE, em conjunto com as ferramentas dos respectivos recursos de desenvolvimento). Antes da ocorrência de padronização dos equipamentos, um fabricante de PDCT tinha que desenvolver um sistema do tipo WLAN ou optar pela compatibilidade com um sistema exclusivo vendido por outra empresa.

A padronização facilitará ainda mais a entrada e a expansão de novos participantes e fabricantes que não tenham desenvolvido seus próprios sistemas, que poderão ser empresas nacionais ou estrangeiras, uma vez que os padrões são internacionais.

A marca do produto constitui-se um elemento significativo, na medida em que os clientes, no momento de adquirir o produto objeto da operação levam em consideração os seguintes elementos: (i) a qualidade e o renome da marca do produto; (ii) a infra-estrutura e o renome do distribuidor ou revendedor, caso não comprem diretamente do fabricante; (iii) o porte do distribuidor ou revendedor; (iv) as soluções oferecidas em matéria de assistência técnica pós-venda; e (v) o preço.

## V.2 - Outras condições

Além dos fatores mencionados acima, as requerentes apresentaram as seguintes considerações adicionais:

- Como já mencionado, as empresas que ofertam um ou mais tipos de produtos de computação e de comunicação (laptops, computadores de mesa, PDAs e Telefones Celulares) podem entrar com facilidade no mercado do produto objeto da operação, sendo os elementos relativos a tecnologia e pessoal especializado, de fácil acesso;
- A convergência tecnológica entre os dispositivos PDCT, PDA e Telefones Celulares significa que a presença dos grandes concorrentes, tais como Ericsson, Motorola, Nokia, Casio e HP, será sentida cada vez mais nos mercados em que atua a empresa concentrada. A economia de escala experimentada pelas grandes empresas, tais como a Casio, que produzem grandes volumes de computadores portáteis, imporá uma pressão adicional para a redução de preços que já estão em queda;
- Os fabricantes de dispositivos do tipo PDA julgam que é cada vez mais fácil e atraente entrar no mercado de dispositivos do tipo PDCT. Muitas empresas podem fazer alterações simples em seus computadores de mão, tal como torná-los mais resistentes,

ficando então capacitadas a fabricar PDCTs a um custo mais baixo. A Casio já deu início a essa estratégia e a HP está alterando o seu PC de mão para fins de coleta de dados;

- Empresas internacionais entraram e continuarão entrando no mercado de PDCTs. A Psion, Casio, Mitsubishi e Fujitsu, são apenas algumas das empresas que já disputam contratos nos EUA. Qualquer cliente insatisfeito com os termos e condições de fornecimento poderá facilmente solicitar propostas de um ou mais fornecedores. Os concorrentes estrangeiros podem também juntar-se a parceiros comerciais nacionais, tal como a Fujitsu fez com a Cisco para ganhar o contrato com a Reynolds & Reynolds. Há muitos fabricantes ao redor do mundo com capacidade para suprir rapidamente os clientes;
- Outros novos participantes poderão surgir, na medida que o mercado adote a identificação por meio de radiofrequência (RFID) ou outras alternativas à leitura do código de barras. Essas tecnologias provavelmente encorajarão novas entradas no mercado e/ou expansão da linha de produtos. A RFID, por exemplo, constitui uma alternativa ao código de barras, em aplicações de valor elevado, pois tornou-se recentemente viável, em termos de custos, para aplicações nas áreas de transporte e industrial;
- Para o ano de 2004, a perspectiva desse mercado aponta para um crescimento mundial da ordem de 107%, passando das atuais 2246 unidades vendidas para 4661.

Solicitamos, ainda, série mensal de preços de venda e quantidades comercializadas. Todavia, as requerentes esclareceram que envidaram os melhores esforços para reunir tais dados, mas, os únicos dados disponíveis informados não foram suficientes para permitir deduções sobre tais relações.

Em que pese os significativos custos de lançamento do produto e à fidelidade a marca por parte dos consumidores, entendemos que as demais condições de entrada de novos competidores no mercado são fatores que tornam pouco provável o exercício de poder de mercado unilateral, da empresa concentrada.

## VI – Recomendação

A análise precedente revela uma concentração no mercado internacional suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral de poder de mercado. Porém, a probabilidade de entrada de novos competidores se constitui em fator capaz de neutralizar o eventual exercício de tal poder. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação.

À apreciação superior.

JOÃO BATISTA DIAS  
Técnico

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE  
Coordenadora COBED

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT  
Coordenadora-Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA  
Secretário de Acompanhamento Econômico