



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

Parecer nº 06169/2003/RJ

COBED/COGPI/SEAE/MF

Em 28 de julho de 2003.

**Referência:** Ofício SDE/GAB n.º 925, de 26 de fevereiro de 2003.

**Assunto:** ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º  
**08012.001362/2003-41.**

**Requerentes:** General Eletric Company e  
International Fiber Systems, Inc.

**Operação:** Aquisição, pela General Eletric  
Company, por intermédio de sua subsidiária  
General Interlogix, Inc., da International Fiber  
Systems, Inc.

**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 **General Eletric Company e International Fiber Systems, Inc.**

#### **1. Das Requerentes**

A General Electric Company ("GE"), com sede nos Estados Unidos da América, é uma empresa industrial diversificada e independente, atuante nos segmentos de motores para aviação e serviços de manutenção, eletrodomésticos, radiodifusão,

serviços financeiros, sistemas industriais, iluminação, sistemas médicos, plásticos, materiais especiais, geradores de equipamentos e equipamentos de transportes.

A operação proposta envolverá a empresa GE Interlogix, que faz parte da GE Industrial Systems ("GEIS"), uma divisão do negócio da GE que projeta, desenvolve, fabrica e distribui diversos tipos de componentes, sistemas e serviços para segurança, *life safety* e para melhorias da qualidade de vida (*lifestyle enhancement*).

A GE é uma empresa com ações listadas em diversas bolsas de valores, incluindo as de Nova Iorque (seu principal mercado), Boston e Londres. As ações da GE são publicamente comercializadas e estão pulverizadas.

A GE possui participações nas seguintes empresas com atuação no Brasil e no Mercosul:

**Quadro I**  
**Participações da GE em Empresas com atuação**  
**no Brasil e no Mercosul**

<b>Empresas</b>	<b>Empresas do Grupo que possuem participações</b>	<b>Participações (%)</b>
<b>Brasil</b>		
Banco GE Capital	Global Consumer Finance	99,99
Bently do Brasil Ltda.	GE Power Systems	100,00
Compania Securitizadora de Creditos Financeiros GE Capital Unided SPC S.A.	Global Consumer Finance	100,00
Cotia-Penske Logistics Ltda.	Penske Truck Leasing	39,50
CSI Fleet Services do Brazil Ltda.	Fleet Services	99,99
Diasonics Vingmed Ultrasound Brasil Ltda.	GE Medical Systems	100,00
GE Administração de Garantias de Brasil Ltda.	Financial Insurance Group	100,00
GE Administração de Garantias e Participações S/C	GE Appliances	49,83
GE Capital Administradora de Cartões de Credito Ltda.	Global Consumer Finance	99,99
GE Capital Fleet Services do Brasil S/C Ltda.	Fleet Services	99,99
GE Capital Information Technology Solutions do Brasil, Ltda.	Information Tech Solutions	100,00
GE Celma Ltda.	GE Aircraft Engines	56,52
GE Celma Participações Ltda.	GE Corporate	56,52
GE CGR Brazil	GE Medical Systems	100,00
GE Dako S.A.	GE Appliances	59,20
GE Energy Rentals S.A.	GE Power Systemes	90,00
GE Hydro Inepar do Brasil S.A.	GE Power Systems	60,00
GE Information Services do Brasil Ltda	GE Global Exchange	66,48
GE Plásticos SPB Ltda.	GE Plastics	100,00
GE SeaCo Brasil Ltda.	Genstar	100,00
GE Supply do Brasil Ltda	GE Corporate	70,00
GE Varig Engine Services S.A.	GE Aircraft Engines	53,69
GEBSA Equipamentos, Prod. e Servicios Ltd.	GE Corporate	100,00
GECITS do Brasil, Ltda.	Information Tech Solutions	100,00
General Electric Capital do Brasil Ltda.	Global Consumer Finance	99,99

General Electric do Brasil Ltda.	GE Corporate	100,00
Genstar Constainer Brazil	Genstar	99,99
GEP South América Ltda.	GE Plastics	100,00
GEVISA S.A.	GE Corporate	83,20
Hercules Betz Dearborn Ltda.	GE Specialty Materials	100,00
LNP-MIXCIM Engineering Plastics do Brasil, Ltda.	GE Plastics	100,00
PII South America do Brasil Ltda.	GE Power Systems	100,00
Rio Negro Comércio e Participações Ltda.	Commercial Finance	100,00
SES do Brasil	Americom	29,94
SMV do Brasil Ltda.	GE Medical Systems	100,00
UNC Industrial Power do Brasil, Ltda.	GE Aircraft Engines	100,00
<b>Argentina</b>		
Bently Nevada Argentina, S.R.L.	GE Power systems	100,00
DayPlas S.A.	GE Plastics	50,00
Electrasa S.A.	GE Corporate	99,90
Energia Servicios S.A.	GE Power Systems	100,00
GE Compania Financiera, S.A.	Global Consumer Finance	100,00
GE Iluminacion S.A.	GE Lighting	99,98
GE Plastics Argentina S.R.L.	GE Plastics	100,00
General Electric Sistemas Médicos	GE Medical Systems	100,00
General Equipos de Argentina S.A	GE Corporate	100,00
Heller Financial Argentina S.R.L.	Commercial Finance	100,00
Heller Financial Bank S.A.	Commercial Fianace	99,90
Kronen Internatcional S.A.	GE Appliances	22,86
McLean S.A.I.C.I.A.	GE Appliances	22,86
PII Sudamerica S.A.	GE Power Systems	100,00
Telepuerto Internacioanal Buenos Aires S.A.	GE Equity	27,78
<b>Uruguai</b>		
BetzDeaborn de Uruguay S.A.	GE Specialty Materials	100,00
GE Equity Latin America S.A.	GE Equity	99,99
Indunor S.A.	GE Corporate	34,00

Fonte: Requerentes.

No ano de 2001, a GE teve o faturamento, no Brasil, de **confidencial**; no Mercosul, de **confidencial**; e, no mundo, **confidencial**.

Segundo as Requerentes, nos últimos três anos, o Grupo GE participou de quarenta e três operações que resultaram em atos de concentração analisados por esta SEAE, nos diversos setores em que atua.<sup>1</sup>

## I.2. International Fiber Systems, Inc.

A International Fiber Systems, Inc. ("IFS"), com sede nos Estados Unidos da América, atua no segmento de equipamentos de transmissão por tecnologia de fibra ótica.

<sup>1</sup> Ver lista completa das operações no item I.10 do questionário da Resolução 15/98 do CADE.

O capital social da empresa está constituído apenas por dois acionistas: Sr. George Jay Lichtblau e Sra. Anne R. Lichtblau.

A empresa não faz parte de nenhum grupo de empresas.

A IFS não possui subsidiárias no Brasil e/ou no Mercosul. A IFS possui escritórios de venda na Austrália, América Latina (México e Brasil), Leste Asiático, Sudeste Asiático e Europa.

No ano de 2001, a IFS obteve faturamento, no Brasil, de **confidencial**; no Mercosul, de **confidencial**; e, no mundo, de **confidencial**.

Segundo as Requerentes, nos últimos três anos, a empresa não realizou nenhuma operação de aquisição, fusão, formação de *joint venture* ou incorporação no Brasil e/ou no Mercosul.

## 2. Da Operação

A presente operação, realizada no exterior, trata da aquisição, pela General Electric Company, de todas as ações da International Fiber Sustems.Inc., e foi formalizada em 04 de fevereiro de 2003, por meio de Acordo de Compra de Ações (*Stock Purchase Agreement*).

A operação envolve o negócio de componentes eletrônicos usados em sistemas de transmissão de vídeo, áudio e dados através de cabos de fibra óptica.

O valor da operação foi de **confidencial**.

A operação foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 25 de fevereiro de 2003.

## III . Da Definição do Mercado Relevante

### III. 1 – Dimensão Produto

Conforme informações prestadas pelas Requerentes, tanto a GE quanto a IFS atuam na fabricação de componentes eletrônicos utilizados em sistemas para transmissão de vídeo, áudio e dados através de cabos de fibra óptica. Os produtos fornecidos pela GE e pela IFS são os “*modems* de fibra óptica”.

No entanto, os representantes legais das Requerentes, ao listarem os produtos e serviços ofertados pelas empresas envolvidas (item IV.2 do Anexo I, Resolução n.º 15 do CADE), optaram por apresentar os segmentos de atuação do Grupo GE, ou seja, ao invés de listar os produtos, foram informadas categorias gerais, que agregam inúmeros produtos, sendo impossível detectar, de imediato, quais eram estes produtos. Diante da impossibilidade de prosseguir a análise com informações tão genéricas, esta SEAE enviou o Ofício n.º 6567/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, de 10 de março de 2003, solicitando, entre outras informações, que fossem listados todos os produtos ofertados pelo Grupo GE no

mercado nacional, e que fossem indicados os produtos que utilizassem em sua fabricação *modems* de fibra óptica.

Após três pedidos de dilação de prazo, que foram deferidos por meio dos Ofícios n.ºs 6695/2003/RJ, 6840/2003/RJ e 6963/2003/RJ, os representantes legais das Requerentes prestaram, em 14 de abril de 2003, as informações solicitadas. Porém, novamente não foram especificados os tipos de *modems* de fibra óptica produzidos e ofertados pela GE. Assim, foi enviado o Ofício n.º 6976/2003/RJ, em 15 de abril de 2003, solicitando o envio de relação dos *modems* de fibra óptica produzidos e ofertados pela GE e outras informações adicionais (que serão mencionadas posteriormente neste parecer).

Após dois pedidos de dilação de prazo, que foram deferidos por meio dos Ofícios n.º 7105/2003/RJ e 7266/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, em 20 de maio de 2003, os representantes legais das Requerentes prestaram as informações solicitadas, a partir das quais foi possível montar o quadro de sobreposição de atividades das Requerentes, apresentado a seguir.

Como a operação proposta envolve o mercado de *modems* de fibra óptica usados em sistemas de monitoramento de vídeo (os únicos produtos produzidos pela IFS) e dada a gama de produtos ofertados pelo Grupo GE, o quadro abaixo apresenta, para fins didáticos, somente as sobreposições de atividades entre as empresas envolvidas na operação.

**Quadro II**  
**Sobreposição de Atividades entre as Empresas**  
**Envolvidas na Operação – Produtos Ofertados no Brasil**

<b>Produtos</b>	<b>“GE”</b>	<b>“IFS”</b>
Modem para transmissão de vídeo	X	X
Modem para transmissão de dados	X	X
Modem para transmissão de áudio	X	X
Modem para transmissão de dados e vídeo	X	X
Modem para transmissão de áudio e vídeo	X	X
Modem para transmissão de dados e áudio	X	X
Modem para transmissão de dados, vídeo e áudio	X	X

Fonte: Requerentes.

Os sistemas de transmissão de fibra óptica têm diversas aplicações, como aquelas associadas ao monitoramento de vídeo (utilizados na segurança de prédios ou pela polícia de trânsito), telecomunicações, instrumentos e controles, sistemas de radiodifusão etc.

A fibra óptica é uma tecnologia relativamente nova que utiliza raios de luz para transmitir vídeo, áudio ou dados através de fibras de alta velocidade. Os *modems* de fibra óptica são encontrados no final dos cabos e têm a função de converter sinais elétricos em sinais ópticos (o “transmissor”) e vice-versa (o “receptor”).

As atividades da GE e da IFS no negócio de transmissão de fibra óptica são limitados à fabricação de *modems* de fibra óptica. Assim, como pode ser observado

no Quadro II, as atividades das Requerentes somente se sobrepõem em suas atividades de fornecimento de *modems* de fibra óptica usados em sistemas de monitoramento de vídeo, abrangendo a variedade de produtos elencada no Quadro II, acima.

Segundo informações prestadas pelas Requerentes, em resposta ao Ofício n.º 6976 (anteriormente citado), a substitutibilidade pelo lado da demanda entre os produtos listados depende única e exclusivamente do interesse do consumidor. Cada consumidor tem um interesse específico, e é ele quem vai determinar se o uso que pretende dar ao produto necessita de um *modem* para transmissão de vídeo, áudio e dados, ou vídeo e áudio ou qualquer outro tipo de combinação. Portanto, a substitutibilidade pelo lado da demanda existe e é de fácil verificação, mas estará sempre sujeita ao tipo de monitoramento que o consumidor deseja ter, e o custo-benefício obtido por sua empresa na escolha de determinado tipo de *modem*.

Ainda segundo as Requerentes, do ponto de vista da oferta também é possível verificar uma facilidade de substitutibilidade, visto que os *modems* de fibra óptica não são apenas produzidos para a transmissão separada de áudio, vídeo e outros dados, mas também para uma combinação dos mesmos, isto é, vídeo com dados, vídeo com áudio, dados com áudio e vídeo com dados e áudio. Os principais concorrentes das Requerentes também ofertam *modems* para transmissão de vídeo, dados e áudio, além de várias combinações dos mesmos.

Por fim, cabe mencionar que, em resposta ao Ofício n.º 7740/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, por meio do qual esta SEAE solicitou detalhamento das condições de entrada no mercado de *modems* de fibra óptica, as Requerentes, argumentaram que o mercado relevante da operação

*“(...) não consiste apenas em modems utilizados em aplicações de segurança (único segmento da indústria no qual ambas as requerentes podem ser consideradas players significativos). Ao contrário, as Requerentes entendem que os modems utilizados em aplicações de segurança e ITS (Sistemas Inteligentes de Transporte) são quase que substitutos perfeitos. Ademais, muitos dos modems vendidos para aplicações de AV/Broadcast profissionais também são, em algum grau, substituíveis por aqueles utilizados em aplicações de segurança. Os clientes, assim percorrem esses três segmentos para escolher seus produtos. (...)”*

Estranhamente, após um longo período de análise deste ato de concentração em função dos problemas já mencionados com relação à instrução do processo, esta foi a primeira vez que as Requerentes apresentaram estes novos produtos como parte do mercado relevante da operação. Esta nova abordagem apareceu no momento de discussão das condições de entrada em um mercado relevante definido de forma mais restrita.

Logo após o recebimento da referida resposta, esta SEAE, surpreendida com as novas informações, manteve contato telefônico com Sr. Alessandro Marius O. Martins, da Trench, Rossi e Watanabe – Advogados (representantes legais das Requerentes), que esclareceu que até então não dispunha das citadas informações,

e que como as duas Requerentes não participavam do mercado de ITS – grifo da SEAE – (suposto substituto “quase perfeito” dos *modems* de fibra óptica utilizados em aplicações de segurança), haveria um aumento da dimensão produto da operação o que reduziria as participações de mercado das Requerentes.

Em contato telefônico novamente mantido com o Sr. Alessandro Marius em 23/07/03, com o intuito de que fosse ratificada a informação de que as Requerentes não participam do mercado de ITS, o representante legal, diferentemente do que havia informado no primeiro contato telefônico, informou que somente tinha conhecimento de que a GE não participa de tal mercado, não tendo informações sobre a IFS. Esta SEAE solicitou, então, posicionamento por escrito, de forma a esclarecer a não sobreposição de atividades das Requerentes neste mercado. Em e-mail encaminhado a esta SEAE, as Requerentes informaram que:

“A GE não possui qualquer atuação no mercado de ITS, mas apenas uma pequena participação no mercado de *AV/Broadcast*. A International Fiber Systems (IFS), por sua vez, não atua no segmento de *AV/Broadcast*. Contudo, a empresa tem atuação no mercado de ITS, embora não tenha participação dominante nesse mercado.”

De forma a esclarecer a situação de substituição entre os produtos alegada pelas Requerentes, esta SEAE, por meio do Ofício n.º 7822/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, solicitou que as Requerentes apresentassem descrição detalhada (apontando as características, modo de produção e utilização) dos produtos Sistemas Inteligentes de Transporte.

A resposta das Requerentes não foi elucidativa e não conseguiu comprovar a argumentação de que tais produtos e os *modems* de fibra óptica seriam “quase substitutos perfeitos”. Pelo contrário, as explicações das Requerentes não autorizam a SEAE a tratar os produtos como parte de um mesmo mercado relevante, sendo preferível, neste caso, a adoção de uma posição mais conservadora. Isto fica claro na resposta ao citado ofício, a qual transcrevemos abaixo:

*“Inicialmente, as requerentes esclarecem que os Sistemas Inteligentes de Transporte (ITS) não são um produto e que, portanto, não é possível apresentar informações acerca de seu modo de produção.*

*No tocante às suas características e modo de utilização, as Requerentes esclarecem que os Sistemas Inteligentes de Transporte fornecem a tecnologia necessária para possibilitar a escolha, por pessoas ou empresas, de melhores opções de viagem (grifo da SEAE).*

*Os Sistemas Inteligentes de Transporte utilizam uma série de tecnologias que aumentam a eficiência e a segurança dos sistemas de transportes públicos, oferecendo a seus usuários maior acesso às informações sobre condições de viagem.*

*Juntas, as aplicações finais de segurança e ITS formam o segmento de “vigilância por vídeo” (vídeo surveillance). Os modems utilizados nesse segmento são utilizados em câmeras televisivas de circuito fechado para transmissão e receber sinais de informações e oferecem virtualmente as mesmas funções, uma vez que são utilizados em sistemas que executam as mesmas funções, uma vez que são*

*utilizados em sistemas que executem as mesmas funções essenciais: monitorar e vigiar. Existem, é claro, padrões de performance variáveis dependendo da aplicação específica e da necessidade do cliente, que fazem com que os modems sejam classificados como modems para aplicações de segurança e para aplicações de ITS, muito embora haja grande grau de substitutibilidade entre eles.”*

Com referência à possibilidade de integração vertical em decorrência da presente operação, esta SEAE, por meio do Ofício 6567/2003/RJ (já mencionado anteriormente), solicitou informação sobre todos os produtos ofertados e/ou produzidos por todas as empresas em que o Grupo GE possui participação, que utilizam em sua fabricação *modems*, inclusive de fibra óptica, descrevendo as características e a utilização de cada um deles.

Em resposta a esse ofício as Requerentes informaram:

*“O presente questionamento busca identificar possível integração vertical entre os produtos ofertados pela IFS e pela GE. Inicialmente, cumpre ressaltar que, conforme consta do formulário ANEXO I, a GE já compete com a IFS no mercado relevante (modems de fibra óptica para aplicativos de sistemas de monitoramento de vídeo). Assim, e no intuito de melhor colaborar com as autoridades antitruste na análise da operação, as Requerentes apresentarão, a seguir, a resposta à pergunta acima levando em consideração três diferentes “grupos de produtos” que compõem o produto relevante, assim identificados:*

- componentes ópticos (como, por exemplo, emissores, detectores, multiplexers de detecção de ondas etc);*
- Folhas de metal e peças mecânicas; e*
- Placas de circuito impresso e componentes eletrônicos nelas utilizados.*

*Componentes ópticos* – os componentes ópticos são os que exigem a mais complexa tecnologia e, como consequência, geralmente representam a maior parte do custo de um modem de fibra óptica e, dependendo do modelo do modem, os componentes ópticos podem representar entre 40 a 60% de seu custo total. *É de se destacar que nem a GE nem a IFS produzem seus próprios componentes ópticos* (grifo da SEAE), adquirido-os de outras empresas que nada têm a ver com a presente operação. Assim, considerando que nenhuma das Requerentes produz seus próprios componentes ópticos, não há integração vertical no tocante a tais componentes.

*Folhas de metal e peças mecânicas* – As folhas de metal e as peças mecânicas geralmente representam a menor porção do custo dos modems, ou cerca de 20% do valor total, uma vez que são apenas os racks e as caixas para os elementos ópticos e eletrônicos dos modems. Não há tecnologia significativa envolvida na produção de tais elementos, de forma que podem ser facilmente e a baixo custo produzidas por qualquer empresa que tenha interesse em sua produção e/ou comercialização.

*Placas de Circuito Impresso e componentes eletrônicos nelas utilizados*  
– As placas de circuito impresso representam o restante do valor total



*de um modem. Muito embora as Requerentes montem ou insiram partes eletrônicas nas placas de circuito impresso, tais partes são adquiridas de terceiros, não havendo integração vertical decorrente do negócio ora em análise, seja em placas de circuito impresso ou em qualquer outro componente identificado nos itens anteriores.”*

Esta SEAE não trabalhará com os produtos que compõem os modems como mercados separados visto que as Requerentes comercializam os modems como um todo, utilizando-se de tais produtos para montá-los e ofertá-los ao mercado. Ademais, tais produtos são, em sua maioria, adquiridos de terceiros pelas Requerentes.

Especificamente com relação à pergunta da SEAE, as Requerentes informaram que

*“(…) em consulta aos arquivos das empresas de 2000 a 2002, não foram encontrados quaisquer aparatos (partes ou modems completos) vendidos pela GE Fiber Options à IFS, nem quaisquer aparatos (partes ou modems completos) vendidos pela IFS a empresas do grupo GE”.*

Embora a resposta das Requerentes não seja elucidativa no sentido de descartar a existência de integração vertical, visto que apenas menciona que nenhuma empresa vendeu *modems* para a outra entre 2000 e 2002 (o que, por si só, não explica se o produto pode ser utilizado na fabricação de outros produtos da GE), é de se destacar que, como a GE já participava do mercado de *modems* de fibra ótica antes da operação, mesmo que tais produtos sejam utilizados na produção de outros produtos do Grupo GE (o que caracterizaria uma integração vertical) esta seria pré-existente à operação.

Diante do exposto, o mercado relevante da operação no que concerne à dimensão produto é o de “*modems* de fibra ótica”.

### **III.2 – Dimensão Geográfica**

As Requerentes argumentaram, no requerimento inicial, que o mercado relevante geográfico da operação é mundial, dado que os fornecedores de *modems* de fibra ótica são grandes empresas multinacionais que centralizaram as instalações de fabricação e distribuição, comercializando os produtos em todo o mundo.

Vale ressaltar que não há produção nacional de tais produtos.

No entanto, em resposta ao item n.º 3 do Ofício n.º 6976/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, que questionava como é realizada a comercialização dos produtos no mercado nacional, foi informado que:

*“(…) produtos vendidos no Brasil são comercializados através de distribuidores autorizados, escritórios de vendas locais ou de um escritório estrangeiro. Conforme indicado, nenhuma das requerentes possui uma subsidiária produtora no Brasil ou no Mercosul. Seguem os detalhes dos distribuidores ou dos escritórios de venda locais no Brasil,*

*das requerentes de suas concorrentes: (i) IFS , possui escritório de vendas; (ii) GE, possui vários distribuidores; (iii) American Fibertech, possui distribuidor; (iv) Teleste, possui distribuidor; (v) Optelecom, não está no Brasil; (vi) Opticomm, não está no Brasil; (vii) NKF Electronics, não está no Brasil; (viii) IMPath Networks, não está no Brasil; e, (x) Infinova, possui dois distribuidores no mercado nacional.”*

Com as informações de que alguns fabricantes possuem distribuidores no mercado nacional, foi suscitada a dúvida se a dimensão geográfica do mercado não seria a nacional.

Assim, com o intuito de determinar a abrangência geográfica da presente operação, foram enviados ofícios para alguns clientes das Requerentes.

Em resposta ao Ofício n.º 7327/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, a Sra. **confidencial**, da **confidencial**, informou que 90% dos modems de fibra óptica utilizados por sua empresa são adquiridos diretamente do fabricante no exterior, e os motivos que influenciam nesta opção de compra são: tempo de importação adequado às necessidades dos projetos; especificação técnica dos mesmos adequada às aplicações dos projetos; disponibilidade de oferta do fornecedor adequada; ausência de barreiras tarifárias; ausência de contratos de exclusividade entre os importadores locais e empresas estrangeiras; inexistência de necessidade de serviços pós-vendas; e menor custo de internação dos produtos, dado que a aquisição é feita diretamente com o fabricante.

Já o Sr. **confidencial**, da **confidencial**, em resposta ao Ofício n.º 7450/2003/RJ, informou que a empresa adquire no mercado nacional os modems de fibra óptica utilizados nos projetos de segurança eletrônica dos seus clientes, sendo os seguintes os motivos que influenciam nesta opção de compra:

*“Os modems de fibra óptica utilizados pela Alarmtek são adquiridos no mercado local por conveniência da Alarmtek, o que não tem implicação com a oferta, preferência por marcas ou contratos de exclusividade.”*

Em resposta ao Ofício n.º 7451/2003/RJ, o Sr. **confidencial**, da **confidencial**, informou que os *modems* de fibra óptica, utilizados por sua empresa, são adquiridos, em sua maioria, diretamente com fornecedores internacionais, através de importações, utilizando-se dos representantes comerciais existentes no Brasil.

O Sr. **confidencial**, da **confidencial**, em resposta ao Ofício n.º 7452/2003/RJ, informou que 100% dos modems de fibra ópticas que são adquiridos para terceiros mediante importações independentes.

Esta SEAE, tentando obter informações mais detalhadas sobre a dimensão geográfica da operação, empreendeu pesquisa no Sistema Lince, verificando, todavia, que o código informado pelas Requerentes estava errado. Assim, esta SEAE emitiu o Ofício n.º 7683/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, solicitando o código da Tarifa Externa Comum (TEC) do produto modem de fibra óptica e a respectiva alíquota do imposto de importação.

As Requerentes, em resposta ao citado ofício, informaram o código e a alíquota de imposto de importação, que é de 17%.

Com esta informação foi realizada a referida pesquisa no Sistema Lince, onde foi verificado que as importações de modems de fibra óptica, no período de jan/2002 a dez/2002, totalizaram um valor, a preço FOB, de US\$ 2.302.217 milhões. Foi verificado, também, que inúmeras empresas importam o citado produto como: Inteligência Informática Ltda., Empresa Brasileira de Infra Estrutura Aeroportuária, Comando da Aeronáutica, Ministério da Justiça, Bany First Comercio Importação e exportação Ltda., Gerdau S.A., Schlumberger Serviços de Petróleo Ltda., Companhia Vale do Rio Doce, TV Globo Ltda., Johnson Controls Ltda., TAM – Táxi Aéreo Marília Ltda., entre inúmeras outras empresas, o que demonstra, claramente, que estas adquirem para consumo próprio, haja vista que as naturezas das atividades da maioria das empresas listadas não envolvem comercialização de equipamentos eletrônicos de transmissão de dados. Sendo assim, foi possível ter uma informação mais concreta referente à dimensão geográfica do mercado relevante, encaminhando a definição para dimensão internacional.

Além destes ofícios, esta SEAE já havia questionado as Requerentes, por meio do já mencionado Ofício n.º 6976/2003/RJ, acerca da necessidade de prestação de serviço pós-venda, informação relevante para determinar a dimensão geográfica da operação. Em resposta, as Requerentes informaram que:

*“Serviços pós-vendas prestados no Brasil são um tanto limitados dada a natureza dos produtos vendidos pela GE. Para reparos sofisticados, os modems são enviados de volta para o produtor ao invés do serviço ser prestado no Brasil.*

*Tanto a GE quanto a IFS oferecem a seus clientes uma garantia vitalícia que o produto será substituído ou reparado independentemente da data da venda. No caso da GE Fiber Options, isto é chamado de ‘Forever Warranty’ (“Garantia para sempre”); a garantia equivalente da IFS se chama ‘Lifetime Warranty’ (“Garantia Vitalícia”). Esta apólice significa, naturalmente, que a prestação de serviços no Brasil não é sempre necessária.”*

Por fim, vale ressaltar que as próprias Requerentes foram contraditórias em suas informações. Em resposta ao Ofício n.º 7740/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, as Requerentes afirmaram que:

*“muito embora trate-se de mercado mundial, as Requerentes já demonstraram que os efeitos da operação no Brasil (grifo da SEAE) também são mínimas, o que se pode comprovar com os números apresentados no item V.2 do formulário Anexo I, onde é possível verificar que o incremento na participação de mercado da GE resultante da operação ora em análise é de apenas 3%”.*

Os números apresentados pelas Requerentes na resposta ao Ofício 7740/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, referem-se ao mercado nacional, a despeito da insistência das mesma na definição da abrangência geográfica da operação como a mundial, definição esta adotada pela SEAE.

Diante da impossibilidade de colher mais informações que pudessem sanar as dúvidas sobre a dimensão geográfica da operação, esta SEAE, a princípio, optou por apresentar os dois cenários (nacional e internacional) do mercado relevante da presente operação. No entanto, as tentativas neste sentido foram frustradas, visto que os representantes legais das Requerentes, em contato telefônico, informaram não possuir dados da estrutura do mercado nacional, e os outros meios utilizados para obtenção destes dados (consulta dos distribuidores nacionais das Requerentes e dos concorrentes) também não demonstraram sucesso. Assim, esta SEAE, não dispondo de outras informações, viu-se compelida a prosseguir a presente análise apresentando apenas a estrutura de mercado mundial dos *modems* de fibra óptica.

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

O quadro abaixo apresenta a estrutura do mercado mundial de *modems* de fibra óptica em 2002.

**Quadro III**  
**Estrutura do Mercado Mundial de Modems de Fibra Óptica**  
**em 2002**

<b>Empresas</b>	<b>Participações de Mercado (%)</b>
Siemens Info Networks	13,4
<b>GE</b>	<b>11,7</b>
<b>IFS</b>	<b>10,2</b>
Teleste	7,5
ADC/CCOR	6,0
NKF (Drake)	4,1
Meridian	3,6
Marconi	3,6
Force	2,9
Optelecom	2,7
RFL	2,4
ABB	2,4
American Fibertech	2,4
COE	2,4
Intelect	1,9
ViLink	1,3
CSI. Math	1,2
Tyco BEC	0,9
Lee's Data	0,5
Opticomm	0,5
Outros	14,5

Fonte: Requerentes.

Com o intuito de confirmar as participações de mercado apresentadas pelas Requerentes, esta SEAE novamente empreendeu pesquisa, enviando vários ofícios aos distribuidores de concorrentes no mercado nacional. No entanto, todo este

trabalho viu-se frustrado diante das respostas obtidas, dado que os distribuidores indicados pelas requerentes, alegaram não possuírem, também, dados sobre o mercado internacional. Os únicos que informaram alguns dados foram o Sr. Edson de Oliveira Filho, da Key Ex-Impute e o Sr. Atervaldo Araújo, da Automation Security & Serviços, que informaram possuir apenas estimativa de participação de mercado da Infinova (fabricante dos *modems* de fibra óptica que distribuem), que é de 6,7%. Porém, como as Requerentes não apontaram a participação de mercado da Infinova, que deve estar incluída no item “Outros”, esta informação não serviu de parâmetro para nenhuma conclusão sobre a estrutura de mercado apresentada pelas Requerentes.

Objetivando maiores informações sobre a estrutura do mercado da presente operação, esta SEAE tentou, através de contato telefônico com a Siemens do Brasil, obter informações sobre suas vendas destes produtos. No entanto, a informação fornecida foi a de que a Siemens não negocia no Brasil *modems* de fibra óptica, inclusive importando o que necessita para consumo (o que foi confirmado na pesquisa realizada no Sistema Lince). Portanto, a Siemens Brasil não tem meios de prestar informações sobre o referido mercado.

Ressalte-se, como já foi informado anteriormente, que apenas a IFS, GE, American Fibertech, Teleste e Infinova possuem revendedores no Brasil. Os outros participantes do mercado atuam somente através de exportações.

Mas uma vez, sem meios de checar as participações de mercado dos concorrentes, já que os mesmos encontram-se instalados fora do país, esta SEAE adotou, para efeito de análise desta operação, a estrutura de mercado fornecida pelas Requerentes.

Assim, de acordo com o Quadro III, acima, a concentração decorrente da operação é de 21,9%, o que, conforme os critérios estabelecidos no Guia para Análise de Atos de Concentração desta SEAE, determina o prosseguimento da análise.

O somatório das participações dos quatro maiores concorrentes (C4) é , antes da operação de 42,8% , passando, após a mesma, para 48,8%.

## **V. Da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado**

No requerimento inicial, as Requerentes informaram que o acesso ao mercado de *modems* de fibra óptica é fácil. Ressaltaram que não existem patentes que impeçam a entrada. Muitas das etapas de produção podem ser terceirizadas. A GE e a IFS, por exemplo, compram de terceiros componentes de *modems* como os *switches*, *LEDs*, e *lasers*. Esses componentes estão prontamente disponíveis no mercado e são relativamente baratos. Vale notar que terceiros podem facilmente montar os circuitos impressos que contêm a funcionalidade do *modem*. Pequenos concorrentes necessitam de engenheiros de desenho (*desing*) e uma força de vendas competente para agradar aos clientes, o que está disponível no mercado. Ainda segundo as Requerentes, um novo entrante provavelmente não teria dificuldades em obter funcionários especializados dos participantes existentes.

As Requerentes citaram exemplos de entrantes no mercado nos últimos dez anos, como a Infinova e Vilink. Ressaltaram que tanto a GE quanto a IFS têm perdido negócios para essas empresas nos últimos anos.

Esta SEAE, com o intuito de aprofundar a análise sobre as condições de entrada no mercado mundial de *modems* de fibra óptica, remeteu às Requerentes o Ofício n.º 7740/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, em 08 de julho de 2003.

Em resposta, ao citado ofício as Requerentes informaram que:

*“As barreiras a entrada são baixas, não importando se o mercado é definido de modems para aplicações de segurança ou para como aplicações de segurança/ITS. Ademais, há vários produtores de modem para broadcast que podem facilmente ajustar sua tecnologia e suas instalações de forma que passem a produzir modems para aplicações de monitoramento (segurança). Como exemplo, pode-se citar concorrentes Teleste e NKF, as quais iniciaram suas atividades em outros segmentos da indústria e, posteriormente, mudaram seu foco para segurança/ITS. Definindo-se o mercado como o de segurança/ITS/Broadcast, da mesma forma a entrada é relativamente fácil e não requer significativos sunk costs. Isso porque a fabricação de modems consiste basicamente na montagem de componentes adquiridos de terceiros e esses componentes são encontrados com facilidade no mercado.”*

Ademais, informaram que:

*“Nos Estados Unidos, há pelo menos outras dez empresas que atuam de forma significativa no segmento de modems, sendo que esses concorrentes costumam trabalhar com uma ampla linha de produtos, freqüentemente introduzindo novos modems no mercado.”*

Ressalta-se, ademais, que, conforme informações prestadas pelas Requerentes e constantes do Quadro III, o mercado é bastante pulverizado.

Conforme se pode depreender de todas as informações mencionadas anteriormente, o mercado de *modems* de fibra óptica não possui barreiras significativas à entrada.

## **VI. 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 de entrada verificadas no mercado relevante. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação sem restrições.

À apreciação superior.

REBECCA VIRGINIA ESCOBAR VILLAGRA  
Técnica

CECÍLIA VESCOVI DE ARAGÃO BRANDÃO  
Coordenadora de COBED

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE  
Coordenadora-Geral de Produtos Industriais

De acordo.

LUIS FERNANDO RIGATO VASCONCELLOS  
Secretário-Adjunto

De acordo.

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JUNIOR  
Secretário de Acompanhamento Econômico