



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

Parecer n.º 328 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 03 de dezembro de 2001.

Referência: Ofício n.º 4133/2001/SDE/GAB, de 27 de setembro de 2001.

**Assunto:** ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 08012.005905/01-38.

**Requerentes:** Elevadores Otis Ltda. e Vertical Elevadores Ltda. – ME.

**Operação:** cessão, à Elevadores Otis Ltda., dos contratos referentes a direitos e títulos para realizar atividades de serviço e manutenção de aproximadamente 71 elevadores firmados pela Vertical Elevadores Ltda. – ME.

**Recomendação:** 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. Sugestão: aprovação da operação 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 Elevadores Otis Ltda. e Vertical Elevadores Ltda. – ME.

**O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a Lei nº 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 - Elevadores Otis Ltda.**

Empresa do Grupo Otis Elevator Company, controlado pela United Technologies Corporation, *holding* do Grupo norte-americano UTC, o qual opera mundialmente ofertando produtos de alta tecnologia para aplicações aeroespaciais e construção civil.

A Otis Elevator Company (divisão do Grupo UTC) atua mundialmente na produção, comercialização e manutenção de elevadores, escadas e esteiras rolantes e *shuttle* systems e detém 100% do capital social da Elevadores Otis Ltda.

A empresa Elevadores Otis Ltda. controla quase a totalidade do capital social das seguintes empresas do segmento de manutenção de elevadores: Elevadores do Brasil Ltda. (antiga Porte Comércio e Conservação de Elevadores Ltda.) e Neves – Elev. Comércio e Manutenção de Elevadores Ltda.

As demais empresas ligadas ao Grupo UTC com atuação no Brasil são: Carrier S.A. Indústria e Comércio, Carrier Transicold Brasil Equipamentos de Ar Condicionado e de Refrigeração para Transporte Ltda., Climazon Industrial Ltda., Companhia Eletromecânica, Power Transmission Industries do Brasil S.A., Springer Carrier S.A. Sundstrand Aerospace do Brasil Serviços Ltda., Electrolux Ltda., Electrolux do Brasil S.A., Electrolux da Amazônia Ltda., Consórcio Nacional Prosdóximo S/C Ltda., Plotter Engenharia S/C Ltda.; e Racks Refrigeração Ltda.

Com relação ao segmento de elevação vertical (objeto da presente operação), o Grupo Otis oferta, nos mercados brasileiro e mundial, os seguintes produtos/serviços: venda e instalação de elevadores, escadas e esteiras rolantes; serviços de conservação, manutenção, reparos e modernização de elevadores, escadas e esteiras rolantes.

Além dos produtos acima, o Grupo UTC oferta, no Brasil e no mundo, os seguintes produtos: engates, transmissores de força, aparelhos de tração, turbinas para aviões, turbinas de foguetes e sistemas de propulsão espacial, bombas de flutuação, compressores usados em aparelhos de ar condicionado e sistemas de refrigeração, sistemas de lançamento, helicópteros comerciais e militares, aparelhos de energia elétrica e ventiladores usados em aeronaves, aparelhos de ar condicionado, sistemas de controle de vôo, de energia e de emergência de aeronaves.

Segundo as requerentes, a Elevadores Otis faturou, no Brasil, no exercício de 2000, R\$263,9 mil. O Grupo UTC faturou, no Brasil, em 1999, R\$705,8 milhões (US\$390 milhões)<sup>1</sup> e, no mundo, R\$ 48,7 bilhões (US\$26,5 bilhões) em 2000<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Valores em dólares dos EUA convertido à taxa de câmbio média em 1999 de 1,80986. Fonte: Requerentes.

No que diz respeito a atos de concentração econômica efetuados nos últimos três anos, a Otis Elevator Company associou-se à LG Industrial Systems Co. Ltd. Em dezembro de 2000, a Elevadores Otis adquiriu a empresa Elevadores Meka Ltda., atuante no segmento de prestação de serviços de conservação e reparos de elevadores em Goiânia. Concomitantemente à apresentação deste último ato, foi submetido ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência o ato de concentração entre Elevadores Otis Ltda. e Conservel – Conservadora de Elevadores Ltda., atuante em Salvador. Em março de 2001, a Elevadores Otis adquiriu a Schin Elevadores Comércio e Representações Ltda., atuante em cidades do litoral norte de São Paulo. Em abril de 2001, a Elevadores Brasil (Otis) adquiriu a Well Elevadores Ltda., atuante nos mercados de Brasília (DF) e cidades satélites, Fortaleza (CE), Belo Horizonte (MG), Belém (PA), São Luís (MA) e Goiás. Em maio de 2001 a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu carteira de clientes da Vertical Elevadores Jointis Ltda., atuante em Brasília (DF) e cidades satélites. Em junho de 2001 a Elevadores do Brasil adquiriu o portfolio da Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. Em julho de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu carteira de clientes da Well Elevadores Goiânia Ltda. Em julho de 2001, a Otis Elevator Company adquiriu o controle societário das empresas do Grupo Kone. Em agosto de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu carteira de clientes da União Guanabara Elevadores Ltda. e da Canal Sul Conservação de Elevadores Ltda. – ME.

Com relação ao Grupo UTC, tem-se que o mesmo participou, nos últimos três anos, dos seguintes atos de concentração: associação mundial entre a Toshiba Corporation e a Carrier Corporation; incorporação da Sundstrand Corporation; venda do negócio automotivo da UTC à Lear; aquisição das ações ordinárias emitidas pela ICP; aquisição dos negócios aeroespaciais da Cade Industries; aquisição dos negócios aeroespaciais da Dallas Aerospace; aquisição dos negócios de refrigeração comercial da Electrolux; aquisição dos negócios de bombas da YZ, LINC e YZ Sales; constituição da *joint venture* Carrier LG Limited pela transferência dos ativos de refrigeração comercial da LG Industrial Systems para a Carrier; constituição da *joint venture* Myaircraft.com para a criação de portal para gerenciar atividades de e-commerce da indústria aeronáutica; aquisição do controle acionário da Specialty; reorganização da *joint venture* Myaircraft.com para criação do portal Cordiem.com; aquisição dos ativos da Turbotech; formação de *joint venture* com a SOPC denominada Hydrogensource para atuar no segmento de sistemas de geração de hidrogênio; aquisição da totalidade das quotas de propriedade da Randon na Transicold, atuante na produção e comercialização de equipamentos para ar condicionado e refrigeração comercial móvel.

## **I.2 – Vertical Elevadores Ltda. – ME.**

Sociedade brasileira com sede em Campo Grande (MS), não vinculada a qualquer grupo econômico. Segundo as requerentes, a empresa, que não tem entre seus quotistas quaisquer pessoas jurídicas, atua apenas na prestação de serviços de manutenção e modernização de elevadores.

---

<sup>2</sup> Valores em dólares dos EUA convertido à taxa de câmbio média em 2000 de 1,836991. Fonte: Requerentes.

Segundo as requerentes, o faturamento da empresa é proveniente unicamente de sua atuação no Brasil, tendo alcançado, no exercício de 2000, R\$147,5 mil.

Ainda segundo as requerentes, não houve aquisições, fusões, associações ou constituições conjuntas de novas empresas efetuadas pela União Guanabara no Brasil ou Mercosul nos últimos três anos.

## II. Da Operação

A operação, ocorrida no Brasil em 31/08/01, refere-se à cessão, à Elevadores Otis Ltda., dos contratos referentes a direitos e títulos para realizar atividades de serviço e manutenção de aproximadamente 71 elevadores firmados pela Vertical Elevadores Ltda. – ME.

A operação tem o valor de R\$183.416,70 e foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 24/09/01.

Segundo as requerentes, o negócio é parte da estratégia nacional da divisão Otis do Grupo UTC de expandir suas atividades relacionadas ao segmento de manutenção e reparos de elevadores. Ademais, ainda segundo as requerentes a operação representa a possibilidade de ampliação da escala de operações do Grupo Otis no Estado do Mato Grosso do Sul, onde só detém uma unidade de atendimento.

Conforme informações prestadas pelas requerentes, a aquisição do *portfolio* da Vertical Campo Grande possibilita a adequação dos serviços prestados aos padrões internacionais de qualidade, em benefício dos consumidores.

## III. Da Definição do Mercado Relevante

### III. 1 Dimensão Produto

Conforme demonstra o quadro abaixo, a sobreposição de atividades entre as duas empresas envolvidas na operação ocorre no segmento de prestação de serviços de conservação, manutenção e reparos de elevadores.

**Quadro I**  
**Produtos/Serviços Ofertados pelas Empresas Envolvidas**  
**na Operação**

Produtos/Serviços	Grupo Otis	Vertical
Produção, comercialização e instalação de elevadores, escadas e esteiras rolantes	X	
Serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de elevadores	X	X
Serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de escadas rolantes	X	

Serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de esteiras rolantes	X	
---	---	--

Fonte: Requerentes.

Segundo as requerentes, os serviços objeto da operação destinam-se à modernização, conservação, manutenção e reparo de elevadores, garantindo a funcionalidade, a segurança e a durabilidade dos mesmos. Assim, a modernização envolve, por exemplo, a troca de algumas partes e componentes que objetivam “torná-lo mais luxuoso, mais confortável, mais rápido e mais econômico no consumo de energia”. A conservação envolve visitas de manutenção preventiva sem aplicação de peças, enquanto a manutenção envolve a reposição de peças). Por seu turno, o reparo engloba a venda de serviços de manutenção corretiva não cobertos pelos contratos de conservação.

Na presente análise, estaremos considerando modernização, manutenção, conservação e reparo em um único mercado (prestação de serviços), posto que “a flexibilidade de oferta entre estes segmentos é plena” e os conhecimentos técnicos necessários à prestação de determinado tipo de serviço são “absolutamente similares aos necessários às demais categorias”, conforme informações prestadas pelas requerentes.

### III. 2 Dimensão Geográfica

Em petições iniciais de atos de concentração anteriores ao presente caso e que envolviam o Grupo Otis, foi indicado o mercado nacional como a abrangência geográfica das operações, sob a alegação de que tratava-se de Grupo de empresas com atuação nacional (alusão somente às empresas do Grupo Otis). Em outros casos envolvendo o Grupo Otis, as requerentes, alegando que esta SEAE, na análise dos ditos atos de concentração, havia adotado em seus pareceres postura diferente com relação à definição da abrangência geográfica, passaram a prestar informações sobre mercados regionais para cada uma das operações, de forma a adotar o mesmo posicionamento da SEAE. Interpretaram que “como estes atos de concentração envolviam a aquisição de empresas com atuação estritamente regional, a d. SEAE entendeu que o mercado relevante geográfico restringia-se à cidade onde a prestadora estava localizada, expandida para municípios próximos” (argumentação contida no requerimento inicial do ato de concentração nº 08012.004793/01-06, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Goiânia Ltda. e no ato de concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME).

No presente ato de concentração, as requerentes interpretaram a posição da SEAE para definição da abrangência geográfica de operações envolvendo prestação de serviços de manutenção, conservação e reparos em elevadores como “à área geográfica dentro da qual os clientes da empresa adquirida (ou os clientes constantes na carteira de contratos transferida) podem contratar os serviços em questão”, mas informaram que “em atos de concentração anteriores, a Elevadores do Brasil e a Otis têm adotado como proxy para a delimitação geográfica do mercado relevante em questão a região formada pelas localidades onde estão situados os clientes da empresa adquirida (ou da carteira de contratos transferida)”, o que leva a concluir pela adoção do critério de área de atuação da empresa adquirida.

Sobre as alegações acima, vale destacar alguns aspectos. Em primeiro lugar, dado que todas as empresas de projeção nacional já se encontravam localizadas na região de atuação das empresas adquiridas (e também na região de atuação da Vertical Campo Grande), é possível concluir que os vendedores já fundamentaram as suas decisões empresariais levando em conta a substitutibilidade entre eles mesmos e outros vendedores localizados fora de seus territórios, em resposta a mudanças relativas nos preços e/ou em outras variáveis competitivas, decidindo atuar em mercados regionais, como têm demonstrado as estratégias de aquisição do Grupo Otis no que diz respeito ao mercado de prestação de serviços (regionalização). Assim, não vale a argumentação de que a abrangência geográfica da presente operação seria o mercado nacional.

Em segundo lugar, cumpre esclarecer que a análise da SEAE não se baseia na área de atuação da empresa adquirida, como interpretaram as requerentes, mas considera a aplicação do denominado “Teste do Monopolista Hipotético”, segundo o qual o mercado relevante é definido como sendo o menor grupo de produtos e a menor área geográfica necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preços, de forma a que os consumidores não possam desviar uma parcela significativa da demanda para bens substitutos ou bens provenientes de outra região. Assim, o Teste do Monopolista Hipotético depende da reação dos consumidores, que por sua vez, é uma função da propensão com que os mesmos estão dispostos a desviar sua demanda a um produto substituto ou a um produto idêntico ou substituto oriundo de outra área como resposta a um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preço.

Assim, tendo em vista as peculiaridades do mercado de prestação de serviços de manutenção, conservação e reparo de elevadores, a SEAE considera fundamentalmente que os consumidores levam em conta a possibilidade de substituir, nas suas aquisições, prestadores de serviços localizados em uma dada região geográfica por outros localizados em outras regiões (em resposta a mudanças relativas nos preços e/ou em outras variáveis competitivas) se o tempo e o custo da substituição for para eles vantajosa. Estas são, neste mercado, variáveis muito importantes para a escolha do consumidor, sendo de grande importância para a definição da abrangência geográfica da operação.

As requerentes alegaram no presente ato de concentração que “os custos de transporte neste mercado [prestação de serviços de assistência técnica a elevadores] resumem-se praticamente aos de deslocamento do próprio técnico que presta o atendimento, uma vez que o principal ‘ínsimo’ para a oferta de serviços em elevador é a mão-de-obra qualificada (...) Desta forma, a justificativa para a delimitação regional do mercado em tela apoia-se unicamente na restrição imposta pelos custos de deslocamento de técnicos para atendimento em localidades distantes da sede da sociedade. Não há outros fatores que determinam a definição regional do mercado, uma vez que os serviços em questão caracterizam-se por serem estritamente técnicos, não sendo a demanda, nem a oferta influenciadas por aspectos regionais.”

As requerentes do ato de concentração nº 08012.004793/01-06, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Goiânia Ltda.) acabaram por reconhecer que “além do tamanho da cidade e do perfil de construções (quantidade de construções verticais), o limite geográfico deste mercado relevante também depende de

outros fatores como o valor do contrato (que justifique os custos de transporte), além de aspectos subjetivos, como a tolerância do cliente ao tempo de espera para a realização do atendimento”.

Todavia, naquele ato de concentração a argumentação partiu para a conclusão de que “esta menor oferta faz com que os custos de transportes e o maior tempo de espera por parte do cliente não sejam impeditivos para o deslocamento de técnicos por distâncias superiores a 100 Km”, sendo que “não é raro, em regiões com menor demanda pelos serviços em questão, que os técnicos realizem viagens com mais de 10 horas de duração para atender clientes.” As requerentes chegaram a argumentar que [em cidades menores] “não há necessidade de pronto atendimento em caso de avarias nos equipamentos. Nestas localidades, bombeiros e até mesmo porteiros, são treinados para retirar pessoas de elevadores em casos de emergência. Não raro, o cliente está disposto a aguardar até dois dias para o conserto do equipamento, o que é incomum em grandes centros urbanos.”

Baseadas na argumentação de que o mercado geográfico deve ser determinado com base na região de atuação da empresa adquirida, as requerentes apresentaram o mercado geográfico da operação como sendo a região atendida pela Vertical Campo Grande e que abrange clientes localizados nos municípios de Campo Grande, Nova Alvorada do Sul, Amabaí e Corumbá (todos no sul do Estado do Mato Grosso do Sul). As requerentes afirmaram que esta região é atendida pela unidade da Vertical situada em Campo Grande (MS).

Esta SEAE, por meio do Ofício nº 4641 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 19/10/01, solicitou que as requerentes informassem se há possibilidade de uma empresa concorrente, situada fora da região atendida pela Vertical, atender clientes que se encontrem nessa região, exemplificando, em caso positivo. Buscou-se, neste sentido, uma aproximação da região geográfica até onde iriam os consumidores para adquirir os serviços de manutenção de seus elevadores. Em resposta, as requerentes informaram terem conhecimento da existência de técnicos autônomos que se deslocam de Presidente Prudente (SP), e Goiânia (GO) para prestar serviço em Campo Grande (MS).

Somente a título ilustrativo, apresentamos resultado da pesquisa desta SEAE realizada quando da análise do Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME. Esta SEAE, por meio dos Ofícios nºs 3099, 3100, 3101 COGSE/SEAE/MF, de 26/09/01, 3107 e 3108 COGSE/SEAE/MF, de 27/09/01 remetidos respectivamente a Votorantim Celulose e Papel S.A., Santista Têxtil S.A., Companhia Brasileira de Distribuição, São Valentim Agro Industrial, Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda., solicitando a informação se seria possível e economicamente viável para cada uma dessas empresas clientes da Eleven a contratação de empresas substitutas localizadas em Piracicaba ou outras localidades, indicando quais as opções. Esta foi uma tentativa de aproximação para a delimitação da abrangência geográfica da operação.

A Santista Têxtil informou que para a manutenção de seus elevadores, qualificaram duas empresas, a saber: Fábrica de Máquinas Famasa Ltda., localizada na cidade de São Paulo e a Eleven, localizada em Piracicaba. Todavia, informou que para a empresa “é economicamente viável a contratação da empresa Eleven Elevadores, pelo motivo da mesma se encontrar a apenas 35 Km de distância, podendo estar à nossa disposição vinte

e quatro horas por dia, enquanto a empresa Famasa está aproximadamente a 200 Km de distância, demorando assim mais tempo para atender aos nossos chamados.” A São Valentim Agro Industrial informou que desconhece outra empresa localizada em Tatuí e que, antes da Eleven, trabalhava com a Ômega Elevadores. A Companhia Brasileira de Distribuição informou que poderia substituir os serviços da Eleven pelos de empresas situadas em São Paulo (SP) e Guarulhos (SP), cidades situadas a aproximadamente 120 Km de Piracicaba e Limeira. A Goodyear do Brasil Produtos de Borracha, situada em Americana, informou que poderia substituir os serviços prestados pela Eleven pelo da empresa Engedep, localizada em Americana ou pela Villarta, localizada em São Paulo (SP).

Contudo, a Atlas Schindler, em resposta aos Ofícios nºs 3083 e 3167 COGSE/SEAE/MF, respectivamente de 25/09/01 e 28/09/01, informou que CONFIDENCIAL.

Vale ressaltar que, em resposta ao Ofício nº 3201 COGSSE/SEAE/MF, de 02/10/01, o Hotel Embaixador, cliente da Canal Sul, requerente no Ato de Concentração nº 08012.005906/01-82, informou que se a empresa aumentasse seus preços ou diminuísse a qualidade de seus serviços, utilizaria os serviços da Elevape, firma localizada em bairro próximo ao hotel.

No caso do Ato de Concentração nº 08012.005908/01-71., de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e União Guanabara Elevadores Ltda., o Hospital Albert Sabin, cliente da União Guanabara situado em Juiz de Fora, em resposta ao Ofício nº 3208/COGSE/SEAE/MF, de 03/10/01, por meio do qual esta SEAE indagou como reagiria caso houvesse aumento de preços ou redução da qualidade do serviço após a operação, informou que substituiria o prestador do serviço por outro capacitado a responder pela manutenção de seus elevadores, ressaltando que a Conservadora de Elevadores Barcellos Ltda., também situada em Juiz de Fora, apresentou, a seu pedido, proposta para manutenção de seus elevadores.

Em estudo elaborado em outubro de 2001 por Edgard Antonio Pereira e Maria Margarete da Rocha, intitulado “Nota sobre definição de mercado relevante geográfico em serviços a elevadores” e apresentado pelas requerentes do Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME., consta a observação de que “há alguma dose de subjetividade envolvida na identificação da região geográfica onde os impactos do ato de concentração em questão se fazem sentir”, sendo o principal fator para limitação da região geográfica a ser estudada “os custos envolvidos no deslocamento dos técnicos até o local onde o equipamento está instalado”. Como já mencionado, as requerentes, todavia, não estimaram tais custos.

De fato, é difícil a utilização de critérios objetivos para a definição de mercado relevante geográfico no caso de prestação de serviços. Não há, por exemplo, a questão da perecibilidade do produto, como nos casos do cimento e concreto, ou do acesso a fontes de matérias-primas. Também é difícil, todavia, aceitar, por exemplo, a argumentação das requerentes de que o tempo para atendimento não é importante “pois até mesmo os bombeiros poderiam atuar em situação de emergência”. Ademais, a maior parte dos clientes das requerentes na região geográfica acima citada compõe-se de clientes residenciais (54% do total de contratos no caso da Vertical Campo Grande). É difícil imaginar que um cliente residencial vá contactar empresas situadas em raio de distância tão

grande como foram os exemplos da Companhia Brasileira de Distribuição ou da Goodyear no caso do Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME. Nesses casos, poderiam tratar-se de filiais, cujas matrizes (ou outras filiais) estariam localizadas em outras cidades mais distantes e que a contratação de empresas localizadas por exemplo em São Paulo (capital) fosse economicamente viável levando-se em conta custos de oportunidade ou de transação. Todavia, mais uma vez chamamos a atenção para a já mencionada resposta da Santista Têxtil no caso da Eleven, na qual consta que qualificaram-se duas empresas para a prestação do serviço, uma localizada em Piracicaba e outra em São Paulo (capital), mas que para a Santista apresentou-se como economicamente viável a contratação da empresa localizada em Piracicaba. O mesmo raciocínio vale para os casos de empresas situadas em Presidente Prudente e Goiânia (situadas respectivamente a 458 Km e a 935 Km de Campo Grande) prestarem serviços em Campo Grande.

Assim, incluir cidades como Presidente Prudente e outras como parte do mercado relevante geográfico da operação só faria diluir muito as participações das empresas envolvidas, perdendo-se a noção da real importância das mesmas. Por outro lado, seria demasiado custoso para o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência uma investigação sobre quais os raios de possibilidades de os diversos clientes das diversas localidades onde atua a Vertical desviarem suas demandas para serviços oriundos de outras áreas, o que poderia vir a ampliar significativamente o mercado a ser analisado. Ademais, as respostas aos ofícios remetidos por esta SEAE permitem a conclusão de que seria razoável considerar a região de Campo Grande, Nova Alvorada do Sul, Amabaí e Corumbá como a abrangência geográfica da operação, permitindo, assim, uma análise mais conservadora dos efeitos da mesma.

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

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

As requerentes apresentaram a seguinte estrutura do mercado de prestação de serviços em elevadores na região de Campo Grande, Nova Alvorada do Sul, Amabaí e Corumbá para o ano de 2001.

**Quadro II**  
**Mercado de Prestação de Serviços de Conservação,**  
**Manutenção e Reparo de Elevadores em**  
**Campo Grande, Nova Alvorada do Sul, Amabaí**  
**e Corumbá - 2001**

<b>Empresas</b>	<b>Participação (%)</b>
Atlas/Schindler	46,0
<b>Otis</b>	<b>24,0</b>
Thyssen/Sûr	12,0
<b>Vertical Campo Grande</b>	<b>11,0</b>
Total Elevadores	7,0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Requerentes.

Esta SEAE, por meio do Ofício nº 4641/COBED/COGPI/SEAE/MF, de 19/10/01, solicitou que as requerentes informassem, se na região atendida pela Vertical, existem prestadores de serviços independentes (autônomos), estimando sua participação de mercado. Em resposta, as requerentes informaram terem conhecimento da existência de técnicos autônomos prestando serviços na região. Contudo, informaram que a estimativa de participação de mercado dos autônomos é de difícil mensuração.

Pelo quadro acima verifica-se que a concentração decorrente da operação é de 35,0%. Todavia, com a aquisição, a Otis mantém-se na segunda colocação, rivalizando com a Atlas/Schindler.

As requerentes informaram que, além das empresas constantes na estrutura da oferta apresentada no quadro acima, técnicos autônomos também prestam atendimento na região. Informaram, contudo, que a estimativa de participação de mercado é de difícil mensuração.

#### **IV.2 Cálculo do C<sub>4</sub>**

O C<sub>4</sub> antes da operação era de 93,0% e, após a mesma passou para 100%.

Depreende-se, dos itens anteriores, que a concentração decorrente da operação gerou o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício de poder de mercado, cuja probabilidade será analisada no item a seguir.

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

Com relação às condições de entrada no mercado relevante apurado, as requerentes informaram, em resposta aos ofícios encaminhados quando da análise dos atos de concentração nºs 08012.006880/00-17, 08012.006879/00-84 e 08012.001429/01-86, relativos à aquisição, pelo Grupo Otis, respectivamente, dos ativos referentes aos serviços de manutenção de elevadores das empresas Conservel – Conservadora de Elevadores Ltda., atuante na cidade de Salvador – BA, Elevadores Meka, atuante na cidade de Goiânia – GO e Schin Elevadores Comércio e Representações Ltda., atuante no litoral norte de São Paulo, que a entrada de novas empresas nos mercados geográficos regionalmente definidos e também no mercado nacional não está sujeita a nenhuma restrição legal ou regulação específica. Com relação aos aspectos técnicos, informaram que “os equipamentos existentes no mercado relevante, em geral, são equipamentos com tecnologia amplamente dominada e, independentemente da marca, a base tecnológica de produção dos equipamentos é comum. Consequentemente, não existem barreiras significativas relativas à diferenciação dos serviços, patentes, acesso à tecnologia de fabricação ou a canais de distribuição de peças de reposição”. Tais informações foram confirmadas quando da apresentação do presente ato de concentração.

As requerentes nos ditos atos de concentração informaram, ainda, que o negócio de conservação, manutenção e reparo de elevadores requer um baixo investimento inicial não recuperável e que o tempo de entrada é bastante reduzido, sem, contudo, defini-los. Informaram, também, que dentre as principais despesas de um entrante, podem ser citadas:

“o investimento em estoque de peças, que varia conforme demanda e diversidade dos equipamentos atendidos, a compra de ferramental, a contratação de pessoal qualificado para o desempenho dos serviços e a contratação de seguros (...), despesas com aluguel de imóveis, custos de criação e regularização de uma empresa e custos de manutenção de uma empresa”.

Conforme informações constantes no Ato de Concentração nº 08012.009081/99-07, referente à aquisição de Elevadores Sûr e Astel pelo Grupo Thyssen-Krupp, tem-se que, com relação aos serviços de manutenção, o custo inicial para entrada nesse mercado é inferior a US\$100,000,00 e a estrutura mínima de uma empresa para alcançar rentabilidade (para atuação no mercado nacional, analisado na dita operação) deve ser em torno da manutenção de 150 equipamentos, estando a tecnologia para tanto disponível no mercado (vale ressaltar que as requerentes no presente ato de concentração citam o exemplo de empresas que atuam no mercado de prestação de serviços de manutenção de elevadores com carteiras menores). Segundo as requerentes Ato de Concentração nº 08012.009081/99-07, esta facilidade para entrada faz com que existam no mercado brasileiro mais de 350 empresas de manutenção.

Ainda com relação aos serviços, informaram que uma nova carteira de manutenção pode ser incorporada em até dois anos, não havendo fidelidade a marcas, patentes, dificuldades de acesso à matéria-prima ou barreiras legais ou regulatórias, o que corrobora as afirmações prestadas pelas requerentes no decorrer da análise do presente ato de concentração.

As requerentes nos atos de concentração acima mencionados acrescentaram, ainda, que a demanda de tais serviços “é constante e muito suscetível às variáveis de preço, agilidade no atendimento e qualidade dos serviços prestados, variáveis estas que, quando bem administradas e direcionadas, permitem ao entrante estabelecer-se com certa celeridade no mercado”. Salientaram, ainda, que “o cliente típico é pouco suscetível à propaganda, fato este que diminui o poder de mercado de concorrentes de maior porte e inibe o uso da propaganda como barreira à entrada de novos entrantes”, destacando que, “em um número considerável de casos, as entrantes são constituídas por ex-empregados de empresas já estabelecidas no mercado, os quais se beneficiam do relacionamento que mantinham com os clientes de suas antigas empregadoras para, rapidamente, criar um fundo de comércio para suas novas empresas, garantindo a viabilidade comercial da entrante desde o início de suas atividades”.

As requerentes do Ato de Concentração N.º 08012.003699/01-21, referente à aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda. de Vertical Elevadores Jointis Ltda., no mercado de Brasília (DF) e cidades satélites, informaram que “a tecnologia de produção e de assistência técnica necessária para atuação nos mercados relevantes é madura, de domínio público e isenta de barreiras legais como patentes, por exemplo”. Acrescentaram, ainda, que embora haja necessidade de engenheiros responsáveis pela produção e prestação dos serviços, tal situação não constitui obstáculo, “dada a farta disponibilidade desta mão-de-obra”. Ademais, “o fácil acesso ao mercado de peças e componentes padronizados permite que centenas de empresas de pequeno e médio porte prestem serviços de assistência técnica a elevadores produzidos por quaisquer firmas”. Acrescentaram, ainda, que “não há barreiras à compra das peças e componentes necessários ao serviço de assistência técnica a elevadores, que podem, em grande medida, ser adquiridos de terceiros que não os próprios

fabricantes de elevadores. Há empresas especializadas na comercialização de peças e componentes padronizados para elevadores sem atuação na produção e/ou montagem de elevadores, sendo bastante comum a aquisição de peças de fornecedores externos.” Estes argumentos foram reafirmados quando da apresentação do Ato de Concentração nº 08012.004793/01-06, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Goiânia Ltda. e também no requerimento inicial referente ao presente ato de concentração.

Ainda no Ato de Concentração nº 08012.004793/01-06, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Goiânia Ltda., as requerentes informaram que, “em localidades menores, há a possibilidade de se manter um técnico residente ao invés de se montar uma unidade completa de atendimento.”

Ainda segundo as requerentes do Ato de Concentração N.º 08012.003699/01-21, referente à aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda. de Vertical Elevadores Jointis Ltda., esta tendência à padronização das peças e componentes facilita a entrada de novos concorrentes, visto que propicia a redução do conhecimento técnico necessário à entrada no mercado.

Tal situação foi tratada, também, quando da apresentação do Ato de Concentração nº 08012.004793/01-06, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Goiânia Ltda. As requerentes desse ato de concentração reproduziram entrevista do Diretor de Engenharia da Well Goiânia, publicada na edição de abril de 1999 do Jornal do Síndico, que dá conta de que “o que está acontecendo hoje em Brasília e em todo o Brasil, e que já ocorreu em outros países, é que os fabricantes de elevadores que dominavam quase que exclusivamente a manutenção de seus elevadores, tiveram que passar por um profundo e doloroso processo de reengenharia, visando uma maior competitividade. Daí tiveram que reduzir significativamente seus quadros de funcionários e promover uma terceirização quase total na fabricação de peças e componentes. Com isso o mercado foi alimentado por uma mão-de-obra altamente qualificada e de uma grande oferta de peças e componentes, as duas principais barreiras para surgimento/crescimento de empresas de manutenção no passado.” Fragmento da mesma entrevista foi apresentada também pelas requerentes no presente ato de concentração.

As requerentes do presente ato de concentração informaram, ainda, que “devido ao fácil acesso ao mercado de peças e componentes padronizados, há centenas de prestadores de pequeno e médio porte com representatividade apenas regional (como Vertical) que atuam no mercado ao lado de empresas de expressão nacional, como Otis, controladora da Elevadores do Brasil. Verifica-se, portanto, a concorrência entre empresas de diferentes portes neste mercado. Segundo dados prestados pela Otis em atos de concentração anteriores, há mais de 350 empresas de manutenção instaladas no país”. As requerentes apresentaram, também, fragmento da tese de doutorado de Antonio Carlos Barroso Siqueira, intitulada “Contribuições ao estudo de Segmentação de Mercado Industrial: Caso da Indústria Brasileira de Elevadores, apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo em 1997, que dá conta de que “os serviços de manutenção e conservação de elevadores são realizados pelos fabricantes e por diversas empresas particulares independentes. A origem de grande parte dessas empresas, não ligadas aos fabricantes, é sua fundação ter sido efetuada por antigos empregados das tradicionais marcas de elevadores.”

As requerentes no Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME, argumentam que “a prova da facilidade de entrada neste mercado [no caso, o mercado geográfico referente àquele ato de concentração] é a trajetória da própria Eleven. A empresa atua com apenas um posto de serviço com dois técnicos. Com esta única unidade é capaz de atender uma carteira composta por mais de 70 clientes espalhados pelo interior de São Paulo a distâncias que chegam a exceder 100 Km. Não obstante o pouco tempo de atuação no mercado e a reduzida escala de operação, a empresa conseguiu uma participação de mercado de 6,9% em termos de quantidade de elevadores atendidos.”

Tal situação permite inferir que, ainda que se considere uma situação extrema de demanda estagnada (vale dizer, que não haja oportunidades de vendas nesse mercado), a escala mínima necessária permite o surgimento de novas empresas, que acabam por conseguir suas fatias de mercado.

As requerentes do Ato de Concentração nº 08012.003699/01-21 argumentaram que o crescimento do volume de serviços das empresas que também são fabricantes dos equipamentos deve-se, em grande parte, ao crescimento do número de unidades recém-instaladas, pois “em geral, nos primeiros anos após a instalação, a conservação de elevadores novos fica a cargo das próprias produtoras [o que] decorre, em grande parte, à garantia do produtor ao consumidor, de regra válida por um ano, caso eventuais reparos se façam necessários, além da manutenção. Vencido o período de garantia, os clientes não têm quaisquer incentivos para se manter atrelados às empresas fabricantes”, sendo que “o momento de renovação do contrato de prestação do serviço é crucial para as empresas que disputam a aquisição de novos contratos. Apenas os participantes que oferecerem boas condições de preço, rapidez e qualidade no atendimento serão, em princípio, considerados pelos clientes”. As requerentes acrescentaram que “o que se observa no mercado é que, após os primeiros anos de instalação de uma equipamento, há u'a migração de contratos de manutenção firmados com as empresas que fabricam os elevadores em direção às prestadoras de serviço não vinculadas aos fabricantes, os chamados *independentes*. Logo, o crescimento do volume de serviços das empresas *independentes* deve-se, principalmente, à conquista de antigos clientes das empresas fabricantes, o que é, por sua vez, clara evidência de ausência de fidelidade por parte dos demandantes deste tipo de serviço”.

As requerentes utilizaram para corroborar a tese acima o fato de que, a Elevadores Well (recentemente adquirida pelo Grupo Otis) foi constituída por ex-empregados da Atlas Schindler e conseguiu parte dos contratos de conservação dessa empresa. Assim, concluem as requerentes que “como o estoque de unidades de elevadores instalados é superior à entrada de novos equipamentos no mercado de serviços, os *independentes* encontram, a seu dispor, um amplo espaço de ingresso e de conquista de participação de mercado, competindo, especialmente, via preços, com as empresas que, além de prestarem serviços, também fabricam elevadores”.

A concorrência via preços, é, pois, bastante presente no mercado sob exame, havendo migração dos consumidores no momento de renovação dos contratos. É o que dizem as requerentes no presente ato de concentração: “as características do mercado relevante contemplado pela presente operação apontam para a concorrência via preços, onde os

fabricantes e/ou prestadores de serviços podem ser facilmente substituídos pelos demandantes. Isto porque a decisão de contratação dos serviços de manutenção e modernização é em geral feita por síndicos, membros da comissão de obras, zeladores e administrações prediais. Esses clientes demandam a prestação destes serviços com base em critérios de preço, rapidez e qualidade do serviço, sendo estes os principais instrumentos de concorrência neste mercado.”

Assim, as empresas não encontram dificuldade para atuar nesse mercado devido às baixas barreiras à entrada. Ademais, a existência de independentes no mercado, como demonstra a estrutura de mercado apresentada em item precedente, corrobora tal situação. Outra limitação ao exercício de poder de mercado é a rivalidade existente entre as líderes do mercado, empresas de porte e com projeção nacional.

Em resposta ao Ofício nº 4141 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 12/09/01, referente ao Ato de Concentração nº 08012.004793/01-06, a Atlas/Schindler, empresa concorrente, informou que, CONFIDENCIAL.

## **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.

CECÍLIA VESCOVI DE ARAGÃO BRANDÃO  
Técnica

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE  
Coordenadora COBED

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT  
Coordenadora-Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA  
Secretário de Acompanhamento Econômico