



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 06242/2002/ RJ COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro 13 de dezembro de 2002.

Referência: Ofício n.º 4806/2002/SDE/GAB, de 21 de outubro de 2002.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.007585/2002-31

Requerentes: Elevadores do Brasil Ltda. e
Juliju Participações S.A.

Operação: aquisição, pela Elevadores do
Brasil Ltda., de 40 mil ações de emissão da
Juliju Participações S.A.

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 sem restrições.

Versão Pública

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas **Elevadores do Brasil Ltda. e Juliju Participações S.A.**

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isto, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

1. Das Requerentes

1.1 Elevadores do Brasil 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 Transcold Brasil Ltda., Climazon Industrial Ltda., Power Transmission Industries do Brasil S.A., Springer Carrier S.A., Carrier Refrigeração Brasil Ltda., Fast Parts do Brasil Ltda., Hamilton Sundstrand Aerospace do Brasil Serviços Ltda., Racks Refrigeração Ltda., Plotter Engenharia S/C Ltda., e P&WC do Brasil.

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 voo, de energia e de emergência de aeronaves.

Segundo as requerentes, a Elevadores do Brasil atua em todo o território nacional na produção, desenvolvimento, montagem, instalação, manutenção, conservação, modernização e reparo de elevadores, escadas e esteiras rolantes incluindo a fabricação de partes e componentes utilizados na montagem desses equipamentos (predominantemente para consumo cativo).

Segundo as requerentes, a Elevadores do Brasil faturou, no Brasil, no exercício de 2001, R\$5,3 milhões. O Grupo UTC faturou, no Brasil, em 2000, R\$507,01 milhões (US\$276 milhões)¹ e, no mundo, R\$ 48,7 bilhões (US\$26,5 bilhões).

¹ Valores em dólares dos EUA convertido à taxa de câmbio média em 2000 de 1,836991. Fonte: Requerentes.

Com relação ao Grupo Otis, tem-se que o mesmo participou, nos últimos três anos, dos seguintes atos de concentração:

- em novembro de 1999, a Otis Elevator Company associou-se à LG Industrial Systems Co. Ltd.;
- em dezembro de 2000, a Elevadores Otis Ltda. adquiriu a empresa Elevadores Meka Ltda., atuante no segmento de prestação de serviços de conservação e reparos de elevadores em Goiânia;
- em dezembro de 2000, a Elevadores Otis Ltda. adquiriu a empresa Conservel – Conservadora de Elevadores Ltda., atuante no segmento de prestação de serviços de conservação e reparos de elevadores em Salvador;
- em março de 2001, a Elevadores Otis adquiriu a Schin Elevadores Comércio e Representações Ltda., em cidades do litoral norte de São Paulo;
- em abril de 2001, a Elevadores Brasil (Otis) adquiriu a Well Elevadores Ltda., 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 a carteira de clientes da Vertical Elevadores Jointis Ltda., em Brasília (DF) e cidades satélites;
- em junho de 2001, a Elevadores do Brasil adquiriu o portfólio da Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda., na região de Piracicaba, Americana, Tatuí, Limeira, Rio Claro, Capivari, Botucatu e Matão;
- em julho de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da Well Elevadores Goiânia Ltda.;
- em agosto de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da Canal Sul Conservação de Elevadores, na região de Itatiaia, Resende, Barra Mansa, Volta Redonda e Angra dos Reis;
- em agosto de 2001, a Elevadores Otis adquiriu a carteira de clientes da Vertical Elevadores Ltda., na região de Campo Grande, Nova Alvorada do Sul, Amambai e Corumbá;
- em outubro de 2001, a Elevadores do Brasil adquiriu a carteira de clientes da Oficina do Elevador Conservação e Manutenção Ltda., na região metropolitana de Curitiba e municípios de São José dos Pinhais, Ponta Grossa e Apucarana;
- em novembro de 2001, a Elevadores do Brasil adquiriu a carteira de clientes da ABC Assistência Técnica de Elevadores e Comércio de Peças Ltda., na região constituída pelas cidades de São Paulo, Guarulhos, Mogi das Cruzes, Suzano, São Bernardo do Campo, Santo André, São Caetano do Sul, Diadema, Osasco, Barueri, Taboão da Serra, Cotia e Poá;
- em novembro de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da Serv-Kin Elevadores Ltda. e da Elevadores Iridium Conservação e Reparos Ltda., no município do Rio de Janeiro;
- em novembro de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da Ética Manutenção e Conservação de Elevadores Ltda. na região de Goiânia, Aparecida de Goiânia, Rio Verde, Jataí, Caldas Novas, Querinópolis, Ceres e Anápolis;
- em janeiro de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da Atlântida Assistência Técnica em Elevadores Ltda. – ME. em Porto Alegre e região.
- em janeiro de 2002, a Elevadores Otis adquiriu a carteira de clientes da Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda., em Aracaju e região e Salvador e região.

- em fevereiro de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Vitória e Viana Ltda., em Salvador e região.
- em junho de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Steel Serviços Técnicos Especializados em Elevadores Ltda., em Belo Horizonte e região.
- em julho de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Elevadores Citsul Ltda., em Porto Alegre, Torres, Ijuí e regiões.
- Em outubro de 2002 a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Elevadores Elatus Ltda., na região metropolitana de Curitiba (PR).

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 com o objetivo de criar 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;
- aquisição de alguns negócios da Energy Maintenance Corporation;
- aquisição da divisão SSD da Orbital, que atua na produção de analisadores de processo aplicados ao uso industrial;
- aquisição da divisão Magnaghi Nord, da Magnaghi Aerospace, que atua no desenvolvimento, produção e comercialização de componentes utilizados na indústria aeroespacial.
- Aquisição, pela divisão Sikorsky do Grupo UTC, do controle societário da Derco, atuante no mercado de peças para reposição para aeronaves.

1.2 Juliju Participações S.A.

Empresa brasileira cuja totalidade do capital votante é detido pela **Elevadores Tônus do Brasil Ltda.** e pelo Sr. Júlio César Nogueira Nascif, acionista de tal

empresa. A empresa foi constituída com o objetivo de operacionalizar e administrar a sociedade Tônus Elevadores do Brasil Ltda., que atua exclusivamente no mercado de prestação de serviços de manutenção e modernização de elevadores.

O faturamento da Elevadores Tônus do Brasil é proveniente unicamente de sua atuação no Brasil, tendo alcançado, no exercício de 2001, R\$1.725.515,98.

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

2. Da Operação

A operação, ocorrida no Brasil em 30/09/02 por meio da assinatura do Instrumento Particular de Promessa de Compra e Venda de Ações e Outros Pactos, refere-se à aquisição, pela Elevadores do Brasil Ltda., de 40 mil ações de emissão da Juliju Participações S.A. Tais ações serão transferidas no prazo de 90 dias a contar da data de assinatura do referido Instrumento Particular de Compra e Venda através da assinatura do Contrato de Compra e Venda das Ações e dos Termos de Transferência das Ações nos livros societários da Juliju.

Em suma, houve a aquisição, pela Elevadores do Brasil das ações de emissão da Juliju Participações S.A. e a conseqüente aquisição indireta de sua controlada Tônus Elevadores do Brasil Ltda. Esta aquisição transferirá para a Elevadores do Brasil a carteira de contratos de manutenção, conservação, modernização e reparos de 1.413 elevadores que compõem a carteira da Tônus Elevadores do Brasil Ltda.

Consta do contrato que os acionistas da Elevadores Tônus do Brasil se comprometem a transferir, em 90 dias, para a Tônus Elevadores do Brasil Ltda., empresa criada em decorrência da operação, os contratos relacionados no Anexo 1 do Instrumento Particular de Promessa de Compra e Venda, prazo este que pode ser prorrogado por até três vezes, sendo que cada período de prorrogação deverá ser de 15 dias.

Segundo as requerentes, também ficou acordado entre as partes a cessão à Tônus Elevadores do Brasil Ltda. do direito de uso exclusivo do nome da Elevadores Tônus do Brasil.

Ainda segundo as requerentes, consta ainda do contrato firmado que os acionistas da Elevadores Tônus continuarão administrando e gerindo a Juliju Participações e a Tônus Elevadores do Brasil Ltda.

A operação tem o valor de R\$ 11.207.674,30 e foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 18/10/02.

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 modernização de elevadores no Brasil. Assim, a operação representa a possibilidade

da Otis ampliar sua presença no município do Rio de Janeiro. Ainda segundo as requerentes, com a expansão da carteira de clientes, a divisão Otis visa o aumento da escala de operações, viabilizando, a médio e longo prazo, a implantação de mais centros de atendimento no Estado do Rio de Janeiro.

3. Da Definição do Mercado Relevante

3.1 Dimensão Produto

Conforme demonstra o quadro abaixo, a sobreposição de atividades em virtude da operação ocorre no segmento de prestação de serviços de manutenção, conservação modernização e reparo de elevadores.

Quadro I
Produtos/Serviços Ofertados pelas Empresas Envolvidas
na Operação

Produtos/Serviços	Elevadores do Brasil	Tônus
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 confortável, luxuoso, rápido ou econômico no consumo de energia”. A conservação envolve visitas de manutenção preventiva sem reposição de peças, enquanto que o serviço de manutenção envolve a reposição de peças. Por seu turno, o serviço de reparo é prestado quando ocorrem avarias no equipamento e engloba a venda de serviços de manutenção corretiva não cobertos pelos contratos de manutenção e/ou conservação.

Na presente análise considerar-se-á modernização, manutenção, conservação e reparo em um único mercado (prestação de serviços), posto que “a flexibilidade de oferta entre eles é plena” e os conhecimentos técnicos necessários à prestação de determinado tipo de serviço são “absolutamente similares aos conhecimentos

necessários para as demais categorias”, conforme informações prestadas pelas requerentes.

3.2 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 se tratava 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 a posição da SEAE da seguinte forma: “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”.

Em outros atos de concentração envolvendo o Grupo Otis e também no presente ato, as requerentes interpretaram a posição da SEAE para a definição da abrangência geográfica de operações envolvendo prestação de serviços de manutenção, conservação e reparos em elevadores como “a área geográfica na qual os clientes da empresa adquirida (ou os clientes constantes da carteira de contratos transferida) podem contratá-los”. Em outros atos de concentração anteriores a Elevadores do Brasil e a Otis adotaram como parâmetro para a delimitação geográfica do mercado relevante “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, por parte das requerentes, do critério de área de atuação da empresa adquirida.

As requerentes do presente ato de concentração argumentaram que “a delimitação regional se justifica na restrição imposta pelos custos de deslocamento do técnico que presta o atendimento, e que constituem os custos de transporte. Sendo os serviços estritamente técnicos e não sendo a demanda e nem a oferta influenciadas por aspectos regionais, não há outros fatores que possam determinar a definição regional do mercado”.

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 Elevadores Tônus), 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.

Este tem sido o posicionamento da SEAE na análise de inúmeros atos de concentração envolvendo especificamente o segmento de prestação de serviço em 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 n.º 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”.

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.

Assim, incluir outras cidades 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 da Elevadores Tônus

desviarem suas demandas para serviços oriundos de outras áreas, o que poderia vir a ampliar significativamente o mercado a ser analisado.

Como resultado da reunião realizada nesta SEAE em 17/01/02 (em relação aos atos de concentração nºs 08012.007684/01-32 e 08012.007900/01-40, de interesse de Elevadores do Brasil e, respectivamente, Serv-Kin Elevadores Ltda. e Elevadores Iridium Conservação e Reparos Ltda.), os representantes legais do Grupo Otis apresentaram considerações referentes à definição do mercado relevante geográfico desse tipo de operação levando-se em conta o seguinte critério: a partir da localização da empresa adquirida, delimita-se a área de atuação da mesma (a partir de um raio de distância previamente definido e baseado em aspectos técnicos que envolvam o deslocamento de técnico da empresa para atendimento ao cliente). Nessa área de atuação levanta-se todos os contratos de prestação de serviços existentes e elabora-se uma estrutura com as participações de mercado das requerentes e dos demais concorrentes. Com isso, estar-se-ia buscando a proteção dos consumidores localizados na área de atuação da empresa adquirida, mas também estar-se-ia garantindo que empresas localizadas fora dessa região geográfica também participassem da estrutura de mercado definida desde que atendessem aos consumidores de tal região (contemplando, assim, também, os pressupostos do Teste do Monopolista Hipotético conforme entendimento da SEAE).

O raio de atuação definido e que tem sido utilizado por esta SEAE nos atos de concentração envolvendo o mercado de prestação de serviços em elevadores é de 100Km, tendo em vista aspectos que envolvem o deslocamento de técnico da empresa para atendimento ao cliente.

Segundo as requerentes, a Elevadores Tônus tem sua sede no município do Rio de Janeiro e possui um único centro de atendimento também localizado no município do Rio de Janeiro. Assim, estimaram que “o raio de atuação economicamente viável do centro de atendimento do Rio de Janeiro corresponde a aproximadamente 100 km”.

Destarte, o mercado geográfico da operação abrange a área constituída pela região metropolitana do Rio de Janeiro e demais municípios localizados em um raio de cerca de 100 Km da sede da Elevadores Tônus.

4. Da Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

4.1 Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

O quadro abaixo apresenta a estrutura do mercado de prestação de serviços em elevadores na região metropolitana do Rio de Janeiro e outras cidades localizadas em um raio de 100 Km da sede da Elevadores Tônus.

Vale ressaltar que as participações apresentadas são estimativas das requerentes. Objetivando aprofundar ainda mais a análise da presente operação, tendo em vista a movimentação de aquisições implementada pelo Grupo Otis no mercado geográfico estudado, esta SEAE encaminhou ofícios aos seguintes concorrentes das empresas envolvidas na operação: Atlas/Schindler, Thyssen/Sur/Kone, Aska Elevadores, Parole Engenharia de Elevadores, Elevadores Nacional, SPG Elevadores,

Elevadores Ideal, Remap Elevadores, Conservadora Salta de Elevadores, Vertical Elevadores, Elevadores Alpha, Elevadores Acel e Induc-Rio Elevadores, atuantes na região sob análise. Por meio dos ditos expedientes buscou verificar se as informações acerca das participações de mercado prestadas pelas requerentes eram fidedignas. Assim, solicitou que tais empresas informassem o número de unidades em carteira para prestação de serviços de modernização, conservação, manutenção e reparo de elevadores no mês de agosto/2002, nas áreas geográficas que abrangem um raio de 100 Km a partir da sede da Tônus, de forma a que pudesse elaborar uma estrutura de mercado que fosse a mais próxima da realidade .

Vale ressaltar que não foi possível o contato com as empresas Elbo e Omega e que as empresas Aska, Nacional Elevadores, Ideal, Alpha e Acel não se manifestaram até a presente data. Ademais, as empresas, Remap e Induc, embora tenham respondido ao Ofício, não informaram o número de unidades em carteira.

Assim, não foi possível elaborar um quadro que mostrasse a estrutura de mercado confirmada com todos os concorrentes. Vale ressaltar que as participações informadas pelas empresas de menor porte não diferiram significativamente do informado pelas requerentes. Por outro lado, o número de elevadores em carteira para prestação de serviço no mercado relevante geográfico informado pelas empresas Atlas/Schindler e Thyssen/Sûr/Kone, as quais, junto com o Grupo Otis são as líderes do mercado, são bastante superiores ao informado pelas requerentes. Destarte, a estrutura de mercado apresentada pelas requerentes é a mais conservadora. Vale ressaltar que mesmo considerando as informações prestadas pela Atlas/Schindler e Thyssen/Sûr/Kone, o Grupo Otis ainda assim mantém-se na segunda colocação no mercado antes da operação.

Cabe destacar, ainda, que, conforme informações prestadas pela empresa Thyssen/Sûr/Kone existem mais de setenta e seis empresas cadastradas na Gerência de Engenharia Mecânica (GEM/RIOLUZ) da Prefeitura do Rio de Janeiro (para atuação no município do Rio de Janeiro há necessidade de credenciamento anual na GEM/RIOLUZ).

Isto posto, para efeito de análise da estrutura de mercado, foram consideradas as estimativas apresentadas pelas requerentes, apresentadas no quadro abaixo.

Quadro II

Estrutura do Mercado de Prestação de Serviços de Modernização, Manutenção, Conservação e Reparo de Elevadores No Rio de Janeiro e Região – Agosto/2002

Empresa	Participação de Mercado (%)
Atlas/Schindler	29,20
Otis/Elevadores do Brasil	26,59
Thyssen/Sûr/Kone	8,12
Ideal	4,20
Tonus	4,16
Guanabara	4,05
SPG	3,98
Acel	2,35
Salta	2,33
Parole	2,20
Omega	1,82
Remap	1,78
Aska	1,50
Elbo	1,41
Vertical	1,23
Nacional	1,17
Induc	1,17
Alpha	1,12
Outros	1,62
Total	100,0

Fonte: Requerentes.

Verifica-se que, no mercado geográfico considerado, a concentração decorrente da operação é de 30,75%.

Vale ressaltar que, também no dia 30/09/2002, a Elevadores do Brasil adquiriu a empresa Guanato Participações S.A., controlada pela Elevadores Guanabara Ind. e Com. Ltda. A Guanato foi uma empresa criada com o objetivo de operacionalizar e administrar a sociedade Guanabara Elevadores do Brasil Ltda. e a operação é objeto do Ato de Concentração nº 08012.007584/2002-97, em análise nesta SEAE. Considerando esta aquisição, a concentração decorrente da operação passa a ser de 34,8%.

Cumprir destacar que esta é a terceira operação envolvendo o Grupo Otis no mercado de prestação de serviços em elevadores no município do Rio de Janeiro e região (antes, em novembro de 2001, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da Serv-Kin Elevadores Ltda. e da Elevadores Iridium Conservação e Reparos Ltda., no município do Rio de Janeiro). Novas movimentações nesse mercado, mesmo que impliquem pequenos acréscimos de concentração, poderão ser analisadas ainda mais detalhadamente por esta SEAE.

4.2 Cálculo do C_4

Tomando-se por base os quadros acima, verifica-se que o resultado do somatório das participações dos quatro maiores concorrentes (C_4) nos mercados pesquisados é de 68,11% antes da operação, passando, após a mesma, para 72,27%. Considerando a operação de aquisição da Elevadores Guanabara, o C_4 passa a ser de 76,32%.

Depreende-se, dos itens 4.1 e 4.2, 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.

5. 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 n.ºs 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. Conseqüentemente, não existem barreiras significativas relativas à diferenciação dos serviços, patentes, acesso à tecnologia de fabricação ou a canais de distribuição de peças de reposição”.

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 do 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 presente ato de concentração informaram que a tecnologia exigida para atuação no mercado de assistência técnica a elevadores é “de amplo domínio público e isenta de quaisquer barreiras legais, como por exemplo patentes”. 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. Acrescentaram, ainda, que “o mesmo se aplica às peças necessárias à modernização, conservação, manutenção e reparo dos elevadores”, sendo que as partes e componentes eletrônicos podem ser adquiridos de terceiros quando não os próprios fabricantes de elevadores, existindo empresas especializadas na comercialização de peças e componentes para elevadores, sendo possível também a aquisição de peças de fornecedores externos.

As requerentes do presente ato informaram ainda que outra característica deste mercado que facilita a entrada de novos concorrentes é a padronização das peças e componentes utilizados na montagem dos elevadores, o que “reduz significativamente o conhecimento técnico necessário à entrada no mercado e simplificando seu acesso.” Acrescentaram, ainda, que “diante destes fatores, principalmente a padronização de peças e componentes, há centenas de prestadores de pequeno e médio porte com representatividade apenas regional e que estão atuando ao lado de empresas de expressão nacional, como a Otis, controladora da Elevadores do Brasil”.

As requerentes do presente 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 “existem boas opções em termos de prestadores de serviços de manutenção de elevadores (...), tanto entre os próprios fabricantes, como entre empresa especializadas, estas últimas responsáveis por uma grande reviravolta ocorrida no mercado nos últimos anos, quando criaram um ambiente altamente competitivo, proporcionando uma revisão e queda nos preços praticados e, de forma geral, uma melhoria na prestação de serviços.” E ainda: “o que está acontecendo hoje (...) 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 par surgimento/crescimento de empresas de manutenção no passado.” Segundo as requerentes, “embora a notícia reproduzida acima trate especificamente do mercado geográfico de Brasília, a análise pode ser aplicada a outras regiões, uma vez que o mercado em questão não se caracteriza por gostos ou características regionais”.

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 que estão atuando ao lado de empresas de expressão nacional, como Otis, controladora da Elevadores do Brasil. (...) Portanto, verifica-se 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”.

Vale mencionar fragmento da tese de doutorado de Antônio 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 e citado pelas requerentes, 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 (...) 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 n.º 08012.003699/01-21 argumentaram que “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 do presente ato de concentração argumentam que “as características do mercado relevante apontam para a concorrência via preços, onde os fabricantes e/ou prestadores de serviços podem facilmente ser 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, que contratam a prestação destes serviços com base em critérios de preço, rapidez e qualidade.

Assim, as empresas não encontram dificuldade para atuar nesse mercado devido às baixas barreiras à entrada. Outra limitação ao exercício de poder de mercado é a rivalidade existente entre as líderes do mercado, empresas de porte e com projeção nacional.

Esta SEAE encaminhou ofícios aos seguintes concorrentes das empresas envolvidas na operação: Atlas/Schindler, Thyssen/Sur/Kone, Aska Elevadores, Parole Engenharia de Elevadores, Elevadores Nacional, SPG Elevadores, Elevadores Ideal, Remap Elevadores, Conservadora Salta de Elevadores, Vertical Elevadores, Elevadores Alpha, Elevadores Acel e Induc-Rio Elevadores, atuantes na região sob análise. Por meio dos ditos expedientes buscou-se apurar o posicionamento dos concorrentes, principalmente aqueles independentes (não vinculadas aos fabricantes de elevadores) sobre os impactos da operação e ainda informações sobre as condições de entrada no mercado relevante, além da indicação dos entrantes nos últimos dez anos. Vale ressaltar que não foi possível o contato com as empresas Elbo e Omega e que as empresas Aska, Nacional Elevadores, Ideal, Alpha e Acel não se manifestaram até a presente data.

Em resposta, a Atlas/Schindler informou que o mercado de prestação de serviços é bastante competitivo e não impõe barreiras técnicas ao ingresso de novas

empresas. Informou, ainda, que nos últimos dez anos houve a entrada e permanência de várias empresas no mercado nacional de prestação de serviços.

A Thyssen/Sûr/Kone informou que “a principal condição para entrada de novas empresas no mercado do município do Rio de Janeiro é atender em sua plenitude a lei municipal nº 2743/99, de 07 de janeiro de 1999. Os requisitos exigidos dependem do nível de interesse das empresas (fabricante, instaladora e conservadora, somente instaladora e conservadora, somente instaladora ou somente conservadora)”. A empresa informou, ainda, que “quanto a oportunidades de venda, crescimento etc, quer seja fabricante ou não, pode-se afirmar que por se tratar de um mercado muito específico e que apresenta um grande potencial de crescimento, é cada vez mais latente o surgimento de novas empresas, principalmente aquelas que se propõem apenas a prestar serviços de manutenção e assistência técnica”.

A Thyssen/Sûr/Kone encaminhou lista de quarenta e sete empresas entrantes no mercado nos últimos dez anos e informou que, atualmente, há no município do Rio de Janeiro setenta e seis empresas habilitadas pela Gerência de Engenharia Mecânica da RIOLUZ, órgão da Prefeitura do Rio de Janeiro responsável pelo credenciamento e fiscalização das empresas prestadoras de serviço.

A resposta da SPG Elevadores apresenta como pontos positivos da operação o entendimento de que “com a fusão dessas empresas a qualidade de serviços oferecidos pela empresa adquirida cai consideravelmente porque são feitas demissões e mudanças internas significativas, gerando com isso insegurança dos funcionários e conseqüentemente queda de produtividade. Essas mudanças podem de certa forma favorecer a concorrência porque podemos ser ‘consultados’ por clientes insatisfeitos com os serviços dessa ‘nova’ empresa”. Como ponto negativo, informou que “o número de elevadores sob responsabilidade de uma mesma empresa aumenta e seus custos globais caem, possibilitando assim oferecer melhores preços de serviços e peças prejudicando assim a concorrência”.

A SPG informou, ainda, que a escala mínima viável para a entrada de novas empresas no mercado relevante é de 200 elevadores, com um investimento de R\$30.000,00 e tempo de entrada de 90 dias.

As empresas Salta Elevadores e Induc-Rio Elevadores não vislumbram aspectos negativos em decorrência da operação.

Para a Vertical Elevadores, “as operações de aquisição de empresas por outras maiores, quanto à concorrência, esta fica menor pois há maior concentração de clientes em um único fornecedor”

A empresa Parole Engenharia de Elevadores Ltda. elencou pontos negativos em relação à operação, alegando que não adquire peças da Elevadores Otis pois a mesma “fabrica peças especiais e exclusivas (...); na prática não vende para nenhuma outra empresa que conserva ou faz manutenção de elevadores”; e ainda que apresenta cotações “com preços bem acima dos praticados por ela junto aos clientes de sua carteira, bem como prazos de entrega impraticáveis para elevadores (mais ou menos 4 meses) e lotes desproporcionais ao consumo de uma pequena/média empresa”. A Parole informou, ainda, que “a maior parte dos

componentes dos elevadores Otis são peças feitas especialmente para este fim, sem similares no mercado” e que “tal fato dificulta muito a concorrência no serviço de manutenção de elevadores”. Ainda segundo a empresa, “as empresas independentes que fornecem peças de elevadores não têm restrição a prazo e quantidades” e que “aproximadamente 85% dos elevadores de fabricação Otis estão sob seu controle”.

Parte das empresas indagadas por esta SEAE sugeriu que fosse consultada a Gerência de Engenharia Mecânica (GEM/RIOLUZ) da Prefeitura do Rio de Janeiro para obter informações sobre condições de entrada no mercado e número de entrantes nos últimos dez anos. Consultada por esta SEAE, a GEM/RIOLUZ informou que as condições para inscrição de empresas conservadoras, instaladoras e fabricantes de aparelhos de transporte no município do Rio de Janeiro é norteadas pela Lei Municipal nº 2.743/99 e que as restrições impostas dizem também respeito ao atendimento das normas técnicas da ABNT, nada mais esclarecendo a respeito do assunto, nem com relação ao número de entrantes nos últimos dez anos.

6. 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

LEANDRO PINTO VILELA
Coordenador-Geral de Produtos Industriais, Substituto

De acordo.

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Secretária-Adjunta

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico