



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação Geral de Produtos Industriais

Parecer nº 101 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 05 de abril de 2002.

Referência: Ofício n.º 1221/2002/SDE/GAB, de 21 de março de 2002.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 08012.001788/02-14.

Requerentes: Elevadores do Brasil Ltda. e Vitória e Viana Ltda.

Operação: cessão, à Elevadores do Brasil, de 14 contratos e acordos para conservação e/ou manutenção de 32 elevadores, firmados pela Vitória e Viana Ltda.

Recomendação: a concentração decorrente da operação não altera a estrutura do mercado de maneira significativa, não havendo como concluir que a mesma é a causa do controle de uma parcela suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado. 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 nº 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Vitória e Viana Ltda.

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

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

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de

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

I. Das Requerentes

I.1 - 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 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 Prosdócimo 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 voo, de energia e de emergência de aeronaves.

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

Segundo as requerentes, a Elevadores do Brasil faturou, no Brasil, no exercício de 2000, R\$263,9 mil. 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).

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, 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 União Guanabara Elevadores Ltda., na região de Juiz de Fora, Rio Pomba, Ubá, Barbacena, Santos Dumont, São João del Rei, Muriaé, Leopoldina, Carangola e Itaperuna;
- 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, Amabaí 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;

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

- 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.

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.

I.2 – Vitória e Viana Ltda.

Sociedade brasileira com sede em Salvador (BA) e não vinculada a qualquer grupo econômico. Segundo as requerentes, a empresa, que não tem entre seus quotistas quaisquer pessoas jurídicas, atua na prestação de serviços de manutenção e modernização de elevadores em Salvador. Segundo as requerentes, a Vitória e Viana não dispõe de outras unidades prestadoras de serviços ou técnicos residentes em outras localidades.

Segundo as requerentes, o faturamento da empresa é proveniente unicamente de sua atuação no Brasil, tendo alcançado, no exercício de 2001, R\$70,7 mil.

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

II. Da Operação

A operação, ocorrida no Brasil em 27/02/02 por meio da assinatura do Contrato de Aquisição de Portfolio, refere-se à cessão, à Elevadores do Brasil, de 14 contratos e acordos para conservação e/ou manutenção de 32 elevadores, firmados pela Vitório e Viana Ltda. Foi avençado, também, o direito de uso exclusivo do nome Elegip (nome fantasia de Vitório e Viana) pela Elevadores do Brasil.

Consta do contrato que a cessão só será considerada aceita pela Elevadores do Brasil se, dentro de 120 dias contados da data da assinatura do contrato, algumas condições forem satisfeitas, a saber: que o cliente de cada contrato tenha aceito a cessão e assinado um termo de cessão do contrato da Vitório e Viana para a Elevadores do Brasil ou celebrado um contrato de manutenção com esta; que, após a cessão dos contratos o primeiro faturamento a eles correspondente seja pago pelo cliente; que as unidades compreendidas em cada um dos contratos atendam aos padrões de segurança da ABNT e da Elevadores do Brasil; e que a Vitório e Viana apresente prova da extinção definitiva de toda e qualquer ação, reclamação, processo ou procedimento judicial e/ou administrativo contra a Elevadores do Brasil ou empresas controladora ou coligadas.

A operação tem o valor de R\$55.918,56 e foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 20/03/02.

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 reparos de elevadores no Brasil. Assim, a operação representa a possibilidade da Otis ampliar sua “presença no município de Salvador”. Ainda segundo as requerentes, “com a expansão da carteira de clientes no município, a divisão Otis visa o aumento da escala de operações, o que poderá, a médio e longo prazos, justificar a implantação de mais centros de atendimento no Estado da Bahia”.

III. Da Definição do Mercado Relevante

III. 1 Dimensão Produto

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

Quadro I
Produtos/Serviços Ofertados pelas Empresas Envolvidas
na Operação

Produtos/Serviços	Elevadores do Brasil	Vitório e Viana
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 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 estar-se-á 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 àqueles necessários para as 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 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”, mas informaram que em 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 os clientes constantes 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.

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 Vitória e Viana), 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 “a justificativa para a delimitação regional do mercado em tela apóia-se na restrição imposta pelos custos de deslocamento do técnico que presta o atendimento, que constituem os custos de transporte. Não há outros fatores que determinem a definição regional do mercado, uma vez que os

serviços 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”.

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.

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”.

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

Com 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).

Assim, as requerentes informaram que seria de 100Km o raio tecnicamente sustentável para a delimitação geográfica da operação, tendo em vista aspectos que envolvem o deslocamento de técnico da empresa para atendimento ao cliente, traçaram um raio de 100Km de Salvador (BA), sede da Vitória e Viana, e estimaram todos os contratos de prestação de serviços existentes nessas regiões, elaborando a estrutura de mercado com as participações das requerentes e dos demais concorrentes. Vale ressaltar que a Vitória e Viana não dispõe de outras unidades prestadoras de serviços ou de técnicos residentes em outras localidades.

Dessa forma, o mercado geográfico da operação abrange a área constituída pela região metropolitana de Salvador (BA) e outras cidades localizadas em um raio de 100 Km da sede da Vitória e Viana.

IV. Da Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1 - Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

O quadro abaixo apresenta a estrutura do mercado de prestação de serviços em elevadores na região metropolitana de Salvador (BA) e outras cidades localizadas em um raio de 100 Km da sede da Vitória e Viana.

Quadro II
Mercado de Prestação de Serviços de Conservação,
Manutenção e Reparo de Elevadores em Salvador e Região – Jan/2002

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	39,2
Otis	31,6
Thyssen/Sûr	16,2
Elebasp	5,1
Reformasel	3,1
Vitório e Viana	0,4
Outros	4,4
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Conforme exposto no quadro acima a concentração decorrente da operação é de 32%, sendo que o acréscimo de concentração foi de apenas 0,4 ponto percentual, mantendo-se a Elevadores do Brasil na segunda colocação no mercado, atrás da líder Atlas/Schindler.

Assim, tem-se que a concentração decorrente da operação não altera a estrutura do mercado de maneira significativa, não havendo como concluir que a mesma é a causa do controle de uma parcela suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado.

Cumprе destacar que esta é a terceira operação envolvendo o Grupo Otis no mercado de prestação de serviços em elevadores em Salvador. Os demais Atos de Concentração foram os de números 08012.006880/00-17, ocorrido em dezembro de 2000, de interesse de Elevadores Otis Ltda. e Conserval – Conservadora de Elevadores Ltda. e 08012.001228/02-60, ocorrido em janeiro de 2002, de interesse de Elevadores Otis Ltda. e Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda., empresa localizada em Aracaju (SE) e que possuía um técnico residente em Salvador. Essas operações, inclusive o presente negócio em análise, representaram aquisições de baixas participações e mantiveram o Grupo Otis na segunda colocação no mercado, atrás da líder Atlas/Schindler. Novas movimentações nesse mercado, mesmo que impliquem pequenos acréscimos de concentração, poderão ser analisadas mais detalhadamente por esta SEAE.

IV.2 Cálculo do C_4

O resultado do somatório das participações de mercado dos quatro maiores concorrentes (C_4) no mercado de Salvador e região antes da operação é de 92,1%, passando, após a mesma, para 92,5%, com acréscimo de apenas 0,4 ponto percentual.

V. Recomendação

A análise precedente demonstrou que a concentração decorrente da operação não altera a estrutura do mercado de maneira significativa, não havendo como concluir que a mesma é a causa do controle de uma parcela suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado.

À apreciação superior.

CECÍLIA VESCOVI DE ARAGÃO BRANDÃO
Técnica

LEANDRO PINTO VILELA
Coordenador COBED

CLÁUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico