



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

Parecer nº 080 COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 08 de março de 2002.

Referência: Ofício n.º 837/2002/SDE/GAB, de 26 de fevereiro de 2002.

**Assunto:** ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 08012.001228/02-60.

**Requerentes:** Elevadores Otis Ltda. e Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda.

**Operação:** cessão, à Elevadores Otis Ltda., de 47 contratos e acordos para conservação e/ou manutenção de 102 elevadores, firmados pela Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda.

**Recomendação:** com relação ao mercado relevante de Salvador e região, 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. Com relação ao mercado relevante de Aracaju e região, 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 nº 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Elevadores Otis Ltda. (Otis) e Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda. (Vertical – SE)

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 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 Transcold 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 Otis faturou, no Brasil, no exercício de 2001, R\$265 mil. O Grupo UTC faturou, no Brasil, em 2000, R\$507 milhões (US\$276 milhões) e, no mundo, R\$ 48,7 bilhões (US\$26,5 bilhões)<sup>1</sup>.

No que diz respeito aos atos de concentração econômica efetuados nos últimos três anos, tem-se que:

- 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 do Brasil Ltda. 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

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

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.

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.

## **I.2 – Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda.**

Sociedade brasileira com sede em Aracaju (SE) 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 na região metropolitana de Aracaju e cidades distantes até 100 Km da capital sergipana (por meio de seu centro de atendimento localizado em Aracaju), bem como na cidade de Salvador, onde possui técnico residente. Segundo as requerentes, a Vertical – SE 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\$426 mil.

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

## **II. Da Operação**

A operação, ocorrida no Brasil em 31/01/02 por meio da assinatura do Contrato de Aquisição de Portfolio, refere-se à cessão, à Otis, de 47 contratos e acordos para conservação e/ou manutenção de 102 elevadores, firmados pela Vertical - SE. Foi avençado, também, o direito de uso exclusivo do nome Vertical - SE pela Otis.

Consta do contrato que a cessão só será considerada aceita pela Otis 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 Vertical - SE para a Otis 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 Otis; e que a Vertical - SE apresente prova da extinção definitiva de toda e qualquer ação, reclamação, processo ou procedimento judicial e/ou administrativo contra a Otis ou empresas controladoras ou coligadas.

A operação tem o valor de R\$444 mil e foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 22/02/02.

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 Estado de Sergipe, em particular na região metropolitana de Aracaju e cidades distantes até 100 Km da capital sergipana, bem como reforçará sua presença no Estado da Bahia, uma vez que a Vertical (SE) possui um técnico residente na cidade de Salvador”. Ainda segundo as requerentes, “com a expansão da carteira de clientes na região em questão, a Otis visa o aumento da escala de operações, o que poderá, a médio e longo prazos, justificar a implantação de mais postos de serviços no Estado de Sergipe, atendendo melhor os clientes da região”.

### 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**

| <b>Produtos/Serviços</b>                                                          | <b>Otis</b> | <b>Vertical – SE</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------|
| 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 na 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 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.

Segundo as requerentes do presente ato de concentração, “em atos de concentração anteriores, a Otis adotou, conservadoramente, como *proxy* 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).

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 - SE), 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 determinam 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 Vertical 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, da qual participaram os representantes legais do Grupo Otis, as requerentes da presente operação apresentaram dados referentes ao mercado relevante geográfico da presente 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 Aracaju, sede da Vertical – SE e também de Salvador (BA), onde a Vertical mantém um técnico residente, 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.

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

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

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

Os quadros abaixo apresentam a estrutura do mercado de prestação de serviços em elevadores na região metropolitana Aracaju (SE) e outras cidades localizadas em um raio de 100 Km da sede da Vertical –SE (aqui denominada Aracaju e região) e na região metropolitana de Salvador (BA) e outras cidades localizadas em um raio de cerca de 100 Km (aqui denominada Salvador e região).

**Quadro II**  
**Mercado de Prestação de Serviços de Conservação,**  
**Manutenção e Reparo de Elevadores em Aracaju e Região – Dez/2001**

| <b>Empresas</b>     | <b>Participação (%)</b> |
|---------------------|-------------------------|
| Atlas/Schindler     | 38,4                    |
| <b>Otis</b>         | <b>28,2</b>             |
| Thyssen/Sûr/Kone    | 23,7                    |
| <b>Vertical –SE</b> | <b>6,7</b>              |
| Outros              | 3,0                     |
| TOTAL               | 100,0                   |

Nota: A aquisição, a nível nacional, da Kone Corporation pelo Grupo Thyssen ocorreu em 14/11/01, sendo objeto do Ato de Concentração nº 08012.007171/01-21, em análise nesta SEAE.

Fonte: Requerentes.

No mercado relevante de Aracaju e região, apresentado no Quadro II, acima, verifica-se que a concentração decorrente da operação é de 34,9%. Vale ressaltar que, com a operação, a Otis ainda mantém-se na segunda colocação no mercado, atrás da líder Atlas/Schindler.

Com relação a esse mercado, depreende-se que a concentração decorrente da operação gerou o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral de poder de mercado, cuja probabilidade será analisada no item V.

**Quadro III**  
**Mercado de Prestação de Serviços de Conservação,**  
**Manutenção e Reparo de Elevadores em Salvador e Região – Dez/2001**

| <b>Empresas</b>     | <b>Participação (%)</b> |
|---------------------|-------------------------|
| Atlas/Schindler     | 39,2                    |
| <b>Otis</b>         | <b>31,4</b>             |
| Thyssen/Sûr         | 16,2                    |
| Elebasp             | 5,1                     |
| Reformasel          | 3,1                     |
| <b>Vertical –SE</b> | <b>0,2</b>              |
| Outros              | 4,8                     |
| TOTAL               | 100,0                   |

Fonte: Requerentes.

Vale ressaltar, conforme informações prestadas pelas requerentes, que o técnico residente da Vertical - SE em Salvador atende exclusivamente algumas lojas da rede G. Barbosa (principal cliente da Vertical –SE no Estado de Sergipe) localizadas na Bahia.

No mercado relevante de Salvador e região, apresentado no Quadro III, acima, verifica-se que a concentração decorrente da operação é de 31,6%, sendo que o acréscimo de concentração foi de apenas 0,2 ponto percentual, mantendo-se a Otis na segunda colocação no mercado, atrás da líder Atlas/Schindler.

Assim, tem-se que, com relação ao mercado relevante de Salvador e região, 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.

#### **IV.2 Cálculo do $C_4$**

O resultado do somatório das participações de mercado dos quatro maiores concorrentes ( $C_4$ ) no mercado de Aracaju e região antes da operação é de 97%, passando, após a mesma, 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 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 madura, de amplo 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”. 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 que 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 o conhecimento técnico necessário à entrada no mercado, bem como simplifica o acesso.”

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.”, o que é inclusive, o caso da Vertical – SE, requerente no presente ato de concentração.

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.

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 “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 e também dos atos n.ºs 08012.005906/01-82, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Canal Sul Conservação; 08012.005908/01-71, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e União Guanabara Elevadores Ltda. e 08012.005905/01-38, de interesse das empresas Elevadores Otis Ltda. e Vertical Elevadores Ltda. – ME. 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 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”.

Vale mencionar 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 (...) 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 uma 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.

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 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. Estes clientes contratam a prestação destes serviços com base em critérios de preço, rapidez e qualidade, sendo estes os principais instrumentos de concorrência.”

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.

Com relação a um reforço da verticalização (já existente anteriormente à operação, visto que o Grupo Otis já atuava tanto no mercado de produção quanto no de prestação de serviços em elevadores), vale ressaltar que a análise feita com relação ao mercado de prestação de serviços e também a estrutura do mercado nacional de produção de elevadores (que, de certa forma, reproduz a estrutura do mercado de prestação de serviços, com a Atlas/Schindler na liderança, seguida por Thyssen/Sûr e Otis) permitem inferir que o mesmo não propicia condições ao fechamento do mercado.

## VI. Recomendação

A análise precedente demonstrou que, com relação ao mercado relevante de Salvador e região, 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. Com relação ao mercado relevante de Aracaju e região, 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  
Técnico

CLÁUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE  
Coordenadora Geral

De acordo.

CLEVELAND PRATES TEIXEIRA  
Secretário Adjunto

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA  
Secretário de Acompanhamento Econômico