



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 06201/2003/RJ

COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 08 de setembro de 2003.

Referência: Ofício n.º 3.497/2003/SDE/GAB, de 11 de julho de 2003.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.005042/2003-61

Requerentes: Elevadores do Brasil LTDA e Elite Comércio Conservação e Manutenção de Elevadores LTDA

Operação: cessão, à Elevadores do Brasil Ltda., de 315 contratos e acordos para a conservação e/ou manutenção de 434 elevadores, firmados pela Elite Comércio, Conservação e Manutenção de Elevadores Ltda..

Recomendação: Aprovação sem restrições.

Versão Pública

“O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência - SBDC.

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

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

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas **Elevadores do Brasil LTDA e Elite Comércio Conservação e Manutenção de Elevadores LTDA**

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 Transicold 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).

Ainda segundo as requerentes, a Elevadores do Brasil faturou, no Brasil, no exercício de 2002, R\$16,4 milhões. O Grupo UTC faturou, no Brasil, em 2002, R\$807 milhões, R\$1,4 bilhões (US\$480 milhões) no Mercosul e, no mundo, R\$ 83 bilhões (US\$28,2 bilhões)¹.

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.;

¹ Valores em dólares dos EUA convertidos à taxa de câmbio média em 2002 de 2,946. Fonte: Requerentes.

- 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 Vitorio 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 setembro de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu participações nos negócios de elevadores das empresas Guanato Participações S.A. e Juliju Participações S.A., no município do Rio de Janeiro e região;
- 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);

- em novembro de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa EGIC Elevadores Ltda., no município do Rio de Janeiro e região;
- em dezembro de 2002, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Atreel Assistência Técnica e Reformas de Elevadores Ltda. Na região metropolitana de Curitiba (PR);
- em março de 2003, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa ASK Assistência Técnica de Elevadores Ltda., na região metropolitana de São Paulo (SP);
- em abril de 2003, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Vipe Assistência Técnica e Conservação de Elevadores Ltda., na região metropolitana de São Paulo (SP);
- em julho de 2003, a Elevadores do Brasil Ltda. adquiriu a carteira de clientes da empresa Nacional Assistência Técnica e Comércio de Elevadores Ltda., na região metropolitana de São Paulo (SP).

Com relação ao Grupo UTC, tem-se que, segundo as requerentes, 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 Elite Comércio, Conservação e Manutenção de Elevadores Ltda.

Sociedade brasileira com sede em São Paulo (SP) e não vinculada a qualquer grupo econômico. Segundo as requerentes, a empresa, que não controla nenhuma outra unidade

empresarial e possui como quotistas os Srs. Natanael Domingos de Oliveira Junior (80%) e Natanael Domingos de Oliveira (20%), atua na prestação de serviços de manutenção e modernização de elevadores. Seu faturamento é proveniente unicamente de sua atuação no Brasil, tendo alcançado, no exercício de 2002, R\$ 1.547.253,93

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

2. Da Operação

A operação, ocorrida no Brasil em 18/06/2003 por meio da assinatura do Contrato de Aquisição de Portfólio, refere-se à cessão, à Elevadores do Brasil Ltda., de 315 contratos e acordos para a conservação e/ou manutenção de 434 elevadores, firmados pela Elite Comércio, Conservação e Manutenção de Elevadores Ltda. Ficou ainda avençado entre as partes o direito de uso exclusivo do nome Elite Comércio, Conservação e Manutenção de Elevadores Ltda. pela Elevadores do Brasil.

Consta do contrato que a cessão somente será considerada aceita pela Elevadores do Brasil e aperfeiçoada entre as partes contratantes e clientes da Elite Comércio, Conservação e Manutenção de Elevadores Ltda. 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 Elite 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 os equipamentos compreendidos em cada um dos contratos atendam aos padrões de segurança da ABNT e da Elevadores do Brasil; e que a Elite 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.

Ficou, ainda, avençado que “não obstante a irretratabilidade da cessão por parte da Elite, a transferência dos direitos e obrigações da Elite somente tornar-se-á efetivamente eficaz se e quando a Elevadores do Brasil manifestar, por escrito, a aceitação da cessão, em até 60 (sessenta) dias contados a partir da data da celebração do Contrato”.

A operação tem o valor de R\$ 1.197.580,00 e foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 09/07/2003.

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 e escadas rolantes no Brasil. Assim, a operação representa a possibilidade da Otis e da Elevadores do Brasil de ampliar sua presença no município de São José do Rio Preto, Estado de São Paulo. 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 de São Paulo. A Elite, por seu turno, desfez-se do negócio com o objetivo de desenvolver atividades em outro setor.

3. 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, doravante denominados “serviços de manutenção e modernização de elevadores”.

De acordo com informações prestadas pelas requerentes, a Elite atua somente na prestação de serviços de manutenção de modernização de elevadores e a operação refere-se, tão-somente, à transferência da carteira de contratos de manutenção, conservação, modernização e reparos de 434 elevadores que compõem a carteira de clientes da Elite para a Elevadores do Brasil.

Quadro I
Produtos/Serviços Ofertados pelas Empresas Envolvidas
na Operação

Produtos/Serviços	Elevadores do Brasil	Elite
Produção, comercialização e instalação de elevadores, escadas e esteiras rolantes	X	
Serviços de modernização e 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 que compõem a 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 Elite), 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 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 Elite 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 Elite possui um único centro de atendimento, localizado no município de São José do Rio Preto (SP), local de sua sede, e possui clientes na região do município de Ribeirão Preto (SP). Assim, estimaram que “o raio de atuação economicamente viável da Elite corresponde a 100 km, tanto do município de São José do Rio Preto, quanto de Ribeirão Preto, definido e baseado em aspectos técnicos que envolvam o deslocamento de técnico da empresa para atendimento ao cliente”.

Destarte, o mercado geográfico da operação abrange a área constituída pelos municípios de São José do Rio Preto e Ribeirão Preto (SP), e demais municípios localizados em um raio de 100km de cada um deles.

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 área constituída pelos municípios de São José do Rio Preto e Ribeirão Preto (SP), e demais municípios localizados em um raio de 100km de cada um deles.

Tendo por referência a área delimitada, as requerentes “estimaram todos os contratos de prestação de serviços existentes e elaboraram uma estrutura com as participações de mercado das requerentes e as estimadas dos demais concorrentes”. No entanto, a fim de confirmar a estrutura de oferta apresentada pelas requerentes, onde a Otis detém 1,8% e a Elite 5,7%, esta Secretaria consultou as principais concorrentes do mercado relevante e, a partir das respostas apresentadas por tais empresas, considerou o cenário mais conservador, qual seja, aquele em que as requerentes apresentam maiores participações de mercado.

Quadro II

Estrutura de Oferta de Prestação de Serviços de Manutenção e Modernização de Elevadores na Região Constituída pelos municípios de São José do Rio Preto e Ribeirão Preto (SP), e demais municípios localizados em um raio de 100km de cada um deles– Dezembro/2002

Empresa	Participação de Mercado (%)
Atlas/Schindler	35,7%
Otis/Elevadores do Brasil	23,8%
Thyssenkrupp	15,8%
Elite	13,4%
Outros	11,1%
Total	100%

Fonte: Concorrentes.

Verifica-se que, no mercado geográfico considerado, a concentração decorrente da operação é de 37,2%.

Cumpra destacar que 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 o quadro acima, verifica-se que o resultado do somatório das participações dos quatro maiores concorrentes (C_4) nos mercados pesquisados é de 88,7% antes da operação, passando, após a mesma, para aproximadamente 100%.

Depreende-se dos itens anteriores, que a concentração decorrente da operação gerou controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício de poder de mercado, cuja probabilidade será analisada a seguir.

5. Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

5.1 Condições de Entrada

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 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 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 significativamente o conhecimento técnico necessário à entrada no mercado e simplificando seu acesso.”

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, “o tempo de entrada de uma nova empresa depende apenas do cumprimento destas exigências [observância dos regulamentos sobre segurança previstos pela ABNT, existência de engenheiro responsável e certificação pelo CREA], pois o conhecimento técnico está disponível em documentações e bibliografias de livre acesso, como, por exemplo, o indicado publicitariamente na Revista Elevadores Brasil e na existência, no mercado, de diversas pessoas que foram treinadas nos fabricantes ou adquiriram experiência prática.”

A empresa informou, ainda, que “o custo inicial estimado para entrada nesse segmento é muito pequeno e a estrutura mínima de uma empresa para alcançar rentabilidade deve ser

em torno de 150 equipamentos, embora existam pequenas empresas operando com 20 ou 25 equipamentos. O tempo de permanência de uma nova empresa depende de sua capacidade de absorção de novas tecnologias, treinamento de sua mão-de-obra e constituição de quadro de vendas para o cumprimento dos objetivos traçados pela mesma para sua atuação no mercado. Não existe proteção de patentes para prestação de serviços, sendo que o acesso à matéria-prima e ferramentas depende apenas da capacidade de compra e desenvolvimento da própria empresa entrante, pois existem diversas empresas que oferecem peças e partes no país e no exterior, inclusive com possibilidade de compra via internet. Não são necessários ferramentas ou equipamentos especiais.”

Este é o mesmo pronunciamento já manifestado quando de indagação feita por esta SEAE no Ato de Concentração nº 08012.003699/01-21, referente à aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda. de Vertical Elevadores Jointis Ltda.

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 Súdico, 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 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 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 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 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.

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: Thyssenkrupp Elevadores S.A., Atlas-Schindler, Assistel Elevadores, Altos Elevadores Ltda., Athenas Manutenção de Elevadores Ltda. e Elevadores Belgo Ltda., não tendo obtido resposta das três últimas empresas mencionadas. Por meio dos ditos expedientes buscou-se apurar o posicionamento dos concorrentes sobre os impactos da operação e confirmar a estrutura de oferta no mercado relevante informada pelas requerentes.

Em resposta ao ofício n.º 07873/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, a Thyssenkrupp esclareceu que não se opõe a presente operação, desde que seja respeitada as exigências legais para tanto. Informou, ainda, que trata-se de movimentação natural dado o grande número de empresas independentes prestadoras de serviços de manutenção de elevadores, onde a maior parte é oriunda de ex-empregados (técnicos) das empresas fabricantes de elevadores. A empresa acrescentou que entende como ponto positivo da operação “a qualificação do mercado, transferência de tecnologia e maior segurança dos equipamentos” e como ponto negativo “o menor numero de participantes no mercado”.

A Assistel Elevadores, em resposta ao ofício n.º 07943/2003/RJ COBED/COGPI/SEAE/MF, informou que desconhece qualquer vínculo de condomínio localizado na região de atuação da Assistel com a Elevadores do Brasil e que a Elite possui contrato de conservação com o Banco do Brasil da cidade de Ribeirão Preto.

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

FERNANDA NIGRI
Coordenadora da COBED, Substituta

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora-Geral de Produtos Industriais

De acordo.

LUÍS FERNANDO RIGATO VASCONCELLOS
Secretário-Adjunto

De acordo.

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JUNIOR
Secretário de Acompanhamento Econômico