



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º 212 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 03 de agosto de 2001.

Referência: Ofício n.º 2672/2001/SDE/GAB, de 13 de junho de 2001.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 08012.003699/01-21.

Requerentes: Elevadores do Brasil Ltda. e Vertical Elevadores Jointis Ltda.

Operação: cessão, à Elevadores do Brasil, empresa do Grupo Otis, dos ativos relacionados aos serviços de manutenção de elevadores e escadas rolantes da Vertical Elevadores Jointis Ltda., atuante em Brasília (DF) e cidades satélites.

Recomendação: A probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições de entrada verificadas no mercado relevante. Sugestão: aprovação sem restrições.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Vertical Elevadores Jointis 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 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 Otis com atuação no Brasil são: Carrier Transcold Brazil Ltda., Climazon Industrial Ltda., Companhia Eletromecânica, Power Transmission Industries do Brasil S.A., Springer Carrier S.A. e Sundstrand Aerospace do Brasil Serviços 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 faturou, no Brasil, no exercício de 2000, R\$1,4 milhão. O Grupo UTC faturou, no Brasil, em 1999, R\$705,8 milhões (US\$390 milhões)¹ e, no mundo, R\$ 48,7 bilhões (US\$26,5 bilhões)² em 2000.

No que diz respeito a atos de concentração econômica efetuados nos últimos três anos, a Otis Elevator Company associou-se à LG Industrial Systems Co. Ltd. Em dezembro de 2000, a Elevadores Otis adquiriu a empresa Elevadores Meka Ltda., atuante no segmento de prestação de serviços de conservação e reparos de elevadores em Goiânia. Concomitantemente à apresentação deste último ato, foi submetido ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência o ato de concentração entre Elevadores Otis Ltda. e Conservel –

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

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

Conservadora de Elevadores Ltda., atuante em Salvador. Em março de 2001, a Elevadores Otis adquiriu a Schin Elevadores Comércio e Representações Ltda., atuante em cidades do litoral norte de São Paulo. Em abril de 2001, a Elevadores Brasil (Otis) adquiriu a Well Elevadores Ltda., atuante nos mercados de Brasília (DF) e cidades satélites, Fortaleza (CE), Belo Horizonte (MG), Belém (PA), São Luís (MA) e Goiás.

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

I.2 – Vertical Elevadores Jointis Ltda.

Empresa brasileira constituída em 1996 e cujos sócios são pessoas naturais (Marcelo Valim Ferreira, com 99,9% de participação no capital social, e Gicelene Rodrigues Valim Ferreira, com 0,1% de participação). A empresa controla duas outras sociedades: a Vertical Moderlift Ltda. e a Vertical Construções e Montagens Industriais Ltda. Segundo as requerentes, as atividades do Grupo Vertical tiveram início em 1967 com a empresa Vertical Construções. Com a criação das demais empresas do Grupo, a carteira de contratos da Vertical Construções foi dividida entre estas.

Segundo as requerentes, a Vertical presta serviços de manutenção, conservação e reparos de elevadores e, em menor escala, atua na montagem e instalação de elevadores e na fabricação de peças eletrônicas utilizadas nestes equipamentos (segundo as requerentes, utilizadas primordialmente para consumo cativo). A empresa não atua na produção ou prestação de serviços relativos a escadas e esteiras rolantes.

Vale ressaltar que, conforme informações prestadas pelas requerentes, a operação envolve somente a transferência dos contratos de manutenção e conservação detidos pela Vertical e controladas, excluindo, portanto, o negócio de produção e instalação de elevadores novos.

O Grupo atua apenas no Brasil, tendo faturado, no exercício de 2000, aproximadamente R\$2 milhões, não tendo participado, nos últimos três anos, de qualquer ato de concentração no país.

II. Da Operação

A operação, ocorrida no Brasil em 18/05/01, refere-se à cessão, à Elevadores do Brasil Ltda., dos contratos e acordos relacionados aos serviços de manutenção de elevadores da Vertical Elevadores Jointis Ltda., atuante em Brasília (DF) e cidades satélites. A cessão inclui os direitos e obrigações contratuais, basicamente, carteira de clientes (aproximadamente 284 contratos, englobando cerca de 1180 elevadores) e respectivos contratos firmados pela Vertical, Vertical Construções e Vertical Moderlift.

A operação tem o valor de R\$1.905.854,00 e foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 08/06/01.

Segundo as requerentes, o negócio é parte da estratégia nacional do Grupo Otis de expandir suas atividades relacionadas ao segmento de manutenção e reparos de elevadores. Ademais, a operação representa a possibilidade de estender à região de atuação da Vertical “a vasta experiência da divisão Otis e os padrões internacionais de segurança, realizando, para tanto, os investimentos necessários”. Para a Vertical, a operação “representa uma oportunidade financeira para os sócios da empresa, que encontravam-se em situação difícil, incapacitados para a realização dos investimentos necessários e importantes para melhorar as condições de segurança em vários dos equipamentos de clientes sob sua responsabilidade, adequando-os a padrões internacionais”.

III. Da Definição do Mercado Relevante

III. 1 Dimensão Produto

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

Quadro I
Produtos/Serviços Ofertados pelas Empresas Envolvidas
na Operação

Produtos/Serviços	Elevadores do Brasil	Vertical
Produção, comercialização e instalação de elevadores, escadas e esteiras rolantes	X	
Manutenção, conservação e reparo de elevadores	X	X
Manutenção, conservação e reparo de escadas rolantes	X	
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 tornar o elevador mais luxuoso, mais confortável, mais rápido e mais econômico no consumo de energia”. A conservação envolve visitas de manutenção preventiva sem aplicação de peças, enquanto a manutenção envolve a reposição de peças). Por seu turno, o reparo engloba a venda de serviços de manutenção corretiva não cobertos pelos contratos de conservação.

Na presente análise, estaremos considerando manutenção, conservação e reparo em um único mercado (prestação de serviços), dada a possibilidade de flexibilidade da oferta entre tais serviços.

III. 2 Dimensão Geográfica

Tendo em vista as peculiaridades do mercado de prestação de serviços de manutenção, conservação e reparo de elevadores, considerar-se-á 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.

Dado que todas as empresas de projeção nacional já se encontram localizadas na região de atuação da empresa adquirida, 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).

Conforme informações prestadas em ato de concentração anterior envolvendo tal mercado de produto (Ato de Concentração nº 08012.002758/01-44, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Ltda.), as requerentes destacaram que seria possível aos consumidores utilizar-se de serviços oriundos de outras localidades, “dentro de um limite no qual os custos de deslocamento de técnicos e frete de peças não comprometam o preço final dos serviços”. Não especificaram, contudo, os ditos custos, informando ser de dois dias o tempo necessário para utilizar-se de serviços prestados originalmente em outras localidades, a depender da disponibilidade de mão de obra e peças e considerando as cidades satélites incluídas no mercado geográfico de Brasília .

As requerentes no presente ato de concentração informaram que o mercado de Brasília abrange, além da cidade de Brasília, as cidades satélites, sendo, portanto, assim considerado para a definição da abrangência geográfica da operação em tela.

IV. Da Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1 - Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

A estrutura do mercado relevante abrangido pela operação, conforme apresentado pelas requerentes, está expressa no quadro a seguir.

Quadro II
Mercado de Prestação de Serviços de Conservação,
Manutenção e Reparo de Elevadores
em Brasília e Cidades Satélites Antes da Operação - 2000

Empresas	Participação (%)
Atlas Schindler	27,6
Elevadores Brasil (Otis)*	27,7
Vertical	16,2
Thyssen Sûr	14,1
Kone	3,9
Elev-Serv	3,7
LM	1,4
Outros	5,4
TOTAL	100,0

*Já considerando a aquisição da empresa Well Elevadores Ltda. , ocorrida em 05/04/01 (AC nº 08012.002758/01-44).

Fonte: Requerentes.

Vale ressaltar que esta SEAE refez os cálculos inicialmente apresentados pelas requerentes, pois, em resposta aos Ofícios nºs 2933 e 3136 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 27/06/01 e 09/07/01, respectivamente, as partes apresentaram o total de unidades atendidas por cada um dos participantes do mercado, o que permitiu um mais exato dimensionamento do *market share*. O quadro acima difere, pois (embora de maneira pouco significativa), do inicialmente apresentado pelas requerentes e também do apresentado no AC nº 08012.002758/01-44. Tal situação não prejudica, todavia, a análise, tendo sido considerados os dados constantes do quadro acima em virtude de ter sido explicitada a fonte para a obtenção das participações (a estimativa do número de unidades atendidas pelos participantes do mercado).

Conforme apresentado no quadro acima, verifica-se que da operação decorre uma concentração de 43,9% no mercado de prestação de serviços de conservação, manutenção e reparo de elevadores em Brasília e Cidades Satélites.

Esta SEAE, por meio dos Ofícios nºs 2933 e 3136 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 27/06/01 e 09/07/01, de forma a aprofundar ainda mais a análise da presente operação, tendo em vista a movimentação de aquisições implementada pelo Grupo Otis no mercado geográfico estudado, solicitou que as requerentes informassem a evolução do mercado de prestação de serviços de conservação, manutenção e reparo de elevadores em Brasília e Cidades Satélites nos últimos cinco anos, o que está apresentado no quadro abaixo. Vale ressaltar que esta SEAE refez os cálculos de participações inicialmente apresentados pelas requerentes, em função de disparidades verificadas nos somatórios de algumas colunas indicativas do número de unidades assistidas.

Quadro III
Mercado de Prestação de Serviços de Conservação,
Manutenção e Reparo de Elevadores
em Brasília e Cidades Satélites

Empresas	1996		1997		1998		1999		2000	
	Unid.	%								
Atlas Schindler	1177	25,8	1308	25,8	1453	25,8	1615	26,3	1794	27,6
Elevadores Brasil (Otis)	789	17,3	858	16,9	937	16,7	1008	16,4	1797	27,7
Vertical	787	17,3	874	17,3	950	16,9	1000	16,3	1053	16,2
Well*	371	8,1	464	9,2	546	9,7	606	9,9	-	-
Thyssen Sûr	592	13,0	650	12,8	756	13,4	822	13,4	913	14,1
LM	219	4,8	243	4,8	256	4,5	284	4,6	93	1,4
Kone	184	4,0	194	3,8	215	3,8	239	3,9	252	3,9
Elev-Serv	196	4,3	207	4,1	218	3,9	229	3,7	241	3,7
Outros	246	5,4	267	5,3	297	5,3	330	5,5	347	5,4
TOTAL	4561	100	5065	100	5628	100	6133	100	6490	100

*Empresa adquirida pelo Grupo Otis em 05/04/01. A coluna referente ao ano 2000 já considera a citada operação (exercício anterior à mesma), a fim de demonstrar os efeitos do negócio. O número de unidades atendidas pela Well em 2000 foi 625.

Fonte: Requerentes.

IV.2 Cálculo do C₄

O C₄ antes da operação era de 85,6% no mercado de prestação de serviços de conservação, manutenção e reparo de elevadores em Brasília, passando a 89,5% após a mesma.

Isto posto, conforme os parâmetros estabelecidos no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração desta SEAE, a concentração decorrente da operação gerou o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício de poder de mercado nos demais mercados relevantes estudados, cuja probabilidade será analisada no item seguinte.

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 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 no presente ato de concentração informaram que “a tecnologia de produção e de assistência técnica necessária para atuação nos mercados relevantes da presente operação é madura, de domínio público e isenta de barreiras legais como patentes, por

exemplo”. Acrescentaram, ainda, que embora haja necessidade de engenheiros responsáveis pela produção e prestação dos serviços, tal situação não constitui obstáculo, “dada a farta disponibilidade desta mão-de-obra”. Ademais, “o fácil acesso ao mercado de peças e componentes padronizados permite que centenas de empresas de pequeno e médio porte prestem serviços de assistência técnica a elevadores produzidos por quaisquer firmas”. Acrescentaram, ainda, que “não há barreiras à compra das peças e componentes necessários ao serviço de assistência técnica a elevadores, que podem, em grande medida, ser adquiridos de terceiros que não os próprios fabricantes de elevadores. Há empresas especializadas na comercialização de peças e componentes padronizados para elevadores sem atuação na produção e/ou montagem de elevadores, sendo bastante comum a aquisição de peças de fornecedores externos.”

Ainda segundo as requerentes no presente ato de concentração esta tendência à padronização das peças e componentes facilita a entrada de novos concorrentes, visto que propicia a redução do conhecimento técnico necessário à entrada no mercado.

Conforme demonstra a evolução da estrutura do mercado sob análise nos últimos cinco anos, as participações dos *players* no mercado de prestação de serviços de conservação, manutenção e reparo de elevadores em Brasília e Cidades Satélites têm sido bastante regulares. É possível verificar, também, um crescimento do mercado nos últimos anos (42,3% no período de 1996 a 2000), o qual foi absorvido por todos os participantes, que tiveram um aumento de suas carteiras de serviços.

Em resposta aos Ofícios n.ºs 2933 e 3136 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 27/06/01 e 09/07/01, as requerentes, considerando um crescimento estimado do mercado de 47% ao longo do período considerado, equivalente a uma taxa média anual de crescimento de 8%, justificaram tal situação levando em conta “a arquitetura da cidade que se caracteriza por prédios com maior número de portarias e, conseqüentemente, de elevadores, ao contrário de outras grandes cidades como São Paulo e Rio de Janeiro”.

As requerentes argumentaram que o crescimento do volume de serviços das empresas que também são fabricantes dos equipamentos deve-se, em grande parte, ao crescimento do número de unidades recém-instaladas, pois “em geral, nos primeiros anos após a instalação, a conservação de elevadores novos fica a cargo das próprias produtoras [o que] decorre, em grande parte, à garantia do produtor ao consumidor, de regra válida por um ano, caso eventuais reparos se façam necessários, além da manutenção. Vencido o período de garantia, os clientes não têm quaisquer incentivos para se manter atrelados às empresas fabricantes”, sendo que “o momento de renovação do contrato de prestação do serviço é crucial para as empresas que disputam a aquisição de novos contratos. Apenas os participantes que oferecerem boas condições de preço, rapidez e qualidade no atendimento serão, em princípio, considerados pelos clientes”. As requerentes acrescentaram que “o que se observa no mercado é que, após os primeiros anos de instalação de um 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 Atlas Schindler conseguiu, por sua vez, absorver parte do crescimento do mercado, embora tivesse perdido contratos para a Well, empresa cuja carteira de clientes cresceu 68% de 1996 a 2000, acima da taxa de crescimento do mercado total (de 42%) no mesmo período. Assim, concluem as requerentes que “como o estoque de unidades de elevadores instalados é superior à entrada de novos equipamentos no mercado de serviços, os independentes encontram, a seu dispor, um amplo espaço de ingresso e de conquista de participação de mercado, competindo, especialmente, via preços, com as empresas que, além de prestarem serviços, também fabricam elevadores”.

A concorrência via preços, é assim, bastante presente no mercado sob exame, havendo migração dos consumidores no momento de renovação dos contratos. Vale, por fim, destacar que o mercado em tela apresenta característica peculiar que é a existência de número significativo de prédios públicos em relação ao total de unidades atendidas e, conseqüentemente, a necessidade de processos licitatórios com definição de menor preço para determinação do prestador de serviços.

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

Dado o movimento do Grupo Otis para aquisição de empresas prestadoras de serviços na região geográfica sob análise (aquisição, nos últimos meses, da empresa Well Elevadores Ltda.), e a concentração decorrente da presente operação, esta SEAE aprofundou a análise e consultou os principais concorrentes no mercado geográfico envolvido e alguns clientes. Desse modo, remeteu ofício à Atlas Schindler e à Thyssen Sûr para obter informações sobre o posicionamento dessas empresas no que diz respeito aos aspectos positivos e negativos do novo processo de concorrência no setor, condições de entrada no mercado regional e entrantes nos últimos dez anos.

Em resposta, a Thyssen Sûr informou que os entrantes nos últimos dez anos foram a LM Manutenção de Elevadores e a Well Elevadores. A empresa confirmou a existência de uma variedade de empresas independentes prestadoras de serviços, a maior parte delas constituída por ex-funcionários dos fabricantes. A empresa informou, também, que “o crescimento da demanda na construção civil e o déficit de moradias, no Brasil e em especial Brasília e arredores, tem permitido aos fabricantes aumentar as suas vendas e conseqüentemente o mercado de manutenção com a colocação de novos equipamentos no mercado”. Ademais, “a redução dos custos dos fabricantes deve despejar no mercado uma quantidade de técnicos bem treinados com capacidade de abrir pequenas empresas de manutenção de elevadores, fornecendo forte concorrência com os fabricantes pois possuem custos bem menores e carregam menos estrutura administrativa.”

Por seu turno, a Atlas Schindler informou **CONFIDENCIAL**

Dos clientes consultados, somente o Síndico do Condomínio do Bloco E da SQS 109, em Brasília, respondeu, manifestando-se positivamente em relação à operação.

VI. Recomendação

A análise precedente demonstrou que a probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições de entrada verificadas no mercado relevante. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação sem restrições.

À apreciação superior.

CECÍLIA VESCOVI DE ARAGÃO BRANDÃO
Técnica

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora COBED

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora-Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico.