



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer Técnico nº 42 /MF/SEAE/COGPI

Rio de Janeiro, 19 de fevereiro de 2001.

Referência: Ofício nº 3.375/99/SDE/GAB, de 15 de julho de 1999.

Assunto: Ato de Concentração nº 08012.006170/99-11.

Requerentes: United Technologies Corporation, International Comfort Products Corporation, Titan Acquisitions Ltd. e International Comfort Products do Brasil Ltda..

Operação: Aquisição dos negócios de Condicionadores de Ar e de Componentes para equipamentos de refrigeração da INTERNATIONAL COMFORT PRODUCTS CORPORATION pela UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION.

Recomendação: 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 United Technologies Corporation, International Comfort Products Corporation, Titan Acquisitions LTD. e International Comfort Products do Brasil Ltda..

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884/94, 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 – United Technologies Corporation (“UTC”)

Com sede nos Estados Unidos, na cidade de Hartford, Estado de Connecticut, a UTC é uma corporação global que oferece produtos de alta tecnologia para aplicações aeroespaciais e construção civil.

O grupo engloba cinco companhias: PRATT & WHITNEY, SIKORSKI, HAMILTON SUNDSTRAND, OTIS e SPRINGER CARRIER, com atuação nas seguintes áreas:

- **PRATT & WHITNEY** - desenha, produz e comercializa grandes e pequenos motores para turbinas, utilizados em aeronaves civis e militares, atuando também no mercado de reposição, vendendo partes e componentes e oferecendo serviços de vistoria e manutenção;
- **SIKORSKY** - é uma empresa produtora de helicópteros;
- **HAMILTON SUNDSTRAND** - fabrica instrumentos de controles de vôo, células microeletrônicas de combustível, controles ambientais para aeronaves e aeronaves espaciais, entre outros itens, inclusive sistemas transdutores eletromecânicos secundários;
- **OTIS** - produz e comercializa elevadores, escadas, esteiras rolantes e “Shuttle Systems”;
- **SPRINGER CARRIER** - tem o foco de atividades voltado para a produção de equipamentos de aquecimento, ventilação e ar condicionado, com aplicações residenciais, industriais e comerciais.

No Brasil, o grupo UTC está presente através das seguintes empresas:

- **Carrier S.A. Indústria e Comércio;**
- **Climazon Industrial Ltda.;**
- **Carrier Transicold Brazil Equipamentos de Ar Condicionado e de Refrigeração para Transporte Ltda.;**
- **Companhia Eletromecânica;**
- **Elevadores OTIS Ltda.;**
- **Neves Elevadores Comércio e Manutenção de Elevadores Ltda.;**
- **Porte Comércio e Conservação de Elevadores Ltda.;** e
- **Springer Carrier S.A.**

No âmbito do Mercosul, possui subsidiárias também na Argentina e no Uruguai.

No exercício de 1998, o faturamento do grupo foi de R\$ 29,94 bilhões (US\$ 25,7 bilhões)¹ no mundo, R\$ 656,4 milhões (US\$ 563,7 milhões) no Brasil, e R\$ 177 milhões (US\$ 152,1 milhões) no Mercosul (exclusive o Brasil).

Nenhum acionista possui mais que 5% do capital social da UTC. Nos últimos 3 (três) anos, o grupo UTC submeteu ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência os seguintes atos de concentração econômica:

- Ato nº 110/96: Aquisição do capital social da empresa Tropical Artefatos de Metal Ltda., pela Springer Carrier S.A. A operação foi objeto de exame, por parte desta SEAE, que emitiu o Parecer Técnico nº 035/SEAE/COGPI/RJ, de 22/04/1998, e obteve aprovação por parte do CADE em 12/08/1998.
- Ato nº 08012-001072/99-14: Associação entre as empresas CARRIER CORPORATION e TOSHIBA CORPORATION, nos negócios de aquecimento, ventilação, ar condicionado e compressores. Emitido o Parecer Técnico nº 39/SEAE/COGPI, de 30/04/1999, tendo obtido aprovação pelo CADE em 27/10/1999.
- Ato nº 08012.001939/99-50: Incorporação pela UTC da Sundstrand Corporation, envolvendo o segmento de transdutores eletromecânicos. Emitido o Parecer Técnico nº 87/MF/SEAE/COGPI/RJ, de 10/08/99.
- Ato nº 08012.002462/99-84: Venda do negócio automotivo da UTC, representado pela United Technologies Automotive (UTA), à Lear Corporation. Emitido Parecer Técnico nº 119/SEAE/COGPI, de 07/10/1999.
- Ato nº 08012.012072/99-86: Aquisição dos negócios de refrigeração comercial da Electrolux, pela UTC – Emitido o Parecer Técnico nº 25/SEAE/COGPI, de 25/02/2000.
- Ato nº 08012.012537/99-16: Constituição de uma nova empresa, entre a UTC e a LGIS, nos setores de refrigeração comercial e outros. Emitido o Parecer Técnico nº 26/SEAE/COGPI, de 25/02/2000.
- Ato nº 08012.010941/99-92: Aquisição do controle da CADE pela UTC, de equipamentos/peças utilizadas na indústria de aviação. Emitido Parecer Técnico nº 67/MF/SEAE/COGPI/RJ, de 03/04/00.
- Ato nº 08012.000216/00-11: Aquisição do negócio de bombas do grupo RIZEK, pela Milton Roy Company (UTC). Emitido Parecer Técnico nº 164/MF/SEAE/COGPI/RJ, de 12/06/00.
- Ato nº 08012.011039/99-75: Aquisição dos ativos da Dallas Aerospace, Inc., pela UTC, no setor da Indústria de aviação e componentes – Operação em análise nesta SEAE/COGPI.

¹ Valores aproximados. Taxa média anual/1998 = 1,1603 R\$/US\$. Para todos os dados referentes a faturamento de 1998 será usada a mesma taxa de conversão. Fonte: Bacen.

I.2 – International Comfort Products Corporation (“ICP”)

Sociedade constituída e regida pelas leis federais do Canadá, com sede na cidade de Toronto, desenha, produz e comercializa sistemas de ar condicionado, sistemas de aquecimento, bem como bombas destinadas a aquecimento para uso doméstico e comercial.

Os maiores mercados do Grupo são os Estados Unidos e Canadá. Sua atuação vem se expandindo na América Latina e na Europa.

No Brasil, o Grupo “ICP” se faz presente através de sua controlada International Comfort Products do Brasil Ltda., da qual detém 99,99% de suas quotas. Os demais países membros do Mercosul não possuem empresas direta ou indiretamente do Grupo “ICP”.

O Grupo não realizou, nos últimos três anos, aquisições, fusões, associações ou constituições conjuntas de novas empresas, não havendo, também, membros de sua direção atuando em outras empresas com atividades nos mesmos setores.

II– Da Operação

Trata-se da aquisição do controle acionário da “ICP”, pelo Grupo “UTC”, através de sua subsidiária Titan Acquisitions Ltd., sociedade esta devidamente constituída pelas leis da Província de New Brunswick.

A realização do negócio ocorreu pela oferta pública da Titan Acquisitions Ltd. de compra da totalidade das ações ordinárias emitidas pela “ICP”.

O Contrato de Pré-Aquisição firmado entre as partes foi assinado em 23/06/99 e o valor previsto para a concretização do negócio é de R\$ 1,4 bilhão (US\$ 800 milhões)².

III – Da Definição do Mercado Relevante

III.1 – Dimensão do Produto

Ambas as requerentes desenvolvem atividades relacionadas a fabricação de equipamentos de aquecimento, ventilação e ar condicionado (conjuntamente denominados de sistemas e equipamentos HVAC) para aplicações comerciais e industriais.

Os produtos que compõe esse mercado são apresentados em vários tipos e tamanhos, dependendo das características do ambiente a ser refrigerado e da tecnologia adotada.

Apesar da SPRINGER CARRIER, subsidiária do Grupo “UTC”, atuar no Brasil ofertando os equipamentos de ar condicionado central e de janela, o mercado da operação se

² Taxa livre de compra, em 23/06/99, US\$ 1.00 = R\$ 1,784. Fonte: Bacen.

limita apenas ao segmento de ar condicionado central, pois a “ICP” não oferta a linha de ar condicionado de janela.

Cumprе ressaltar que além dos diferentes equipamentos de ar condicionado central, as requerentes comercializam, também, os componentes desses equipamentos. Existe uma grande diversificação de componentes para equipamentos de refrigeração e, dada às suas aplicações específicas, não apresentam usos alternativos e, portanto, não são substitutos entre si.

Assim, para melhor visualização das relações entre as atividades das requerentes, elaboramos o quadro I, a seguir, destacando os componentes de maior relevância.

QUADRO I
PRODUTOS OFERTADOS PELAS REQUERENTES NO MERCADO NACIONAL

<i>PRODUTOS</i>	<i>UTC</i>	<i>ICP</i>
Ar Condicionado Central		
• Split	X	X
• Fan Coil	X	-
• Chiller	X	-
• Self	X	-
Componentes:		
• Compressores	X	X
• Condensadores	X	X
• Vasos de Pressão	X	X
• Evaporadores	X	X

Fonte: Requerentes.

Splits, integram a família de condicionadores centrais. O aparelho é dividido em duas partes: a unidade condensadora (externa) e a unidade evaporadora (interna). Os *Splits* têm capacidade de refrigeração de 8.000 a 180.000 Btu/h, podendo ser utilizados para refrigerar pequenos a médios ambientes, tanto residenciais como comerciais.

SelFs apresentam-se em diversos modelos quanto ao tipo de condensação (ar ou água), quanto ao posicionamento do condensador (integrado ou dividido), local de instalação (interno ou externo) e tipo de insuflamento (interno ou ambiente). São aparelhos compostos de ventiladores, motores, trocadores de calor. O seu processo produtivo envolve estamparia, injeção de peças plásticas, metalurgia, fabricação de trocadores de calor, pintura e montagem. Possuem capacidades de 36.000 a 240.000 Btu/h.

Chillers é um sistema de refrigeração que utiliza água ou outro fluido refrigerante como uma solução de etileno-glicol. Esta solução é bombeada por intermédio de um trocador de calor até os *Fan Coils* onde o ar é resfriado. São compostos de compressores, trocadores de calor, ventiladores e motores, tubos de cobre, perfis estruturais, peças metálicas, peças elétricas e controles. O processo produtivo envolve metalurgia, estamparia, trocadores de calor e pintura. Os chillers tem por finalidade refrigerar de médios a grandes ambientes, como prédios inteiros, *shopping centers*, indústrias. Sua capacidade de refrigeração varia de 36.000 a 3.600.000 Btu/h, se utilizados compressores do tipo recíproco a capacidade pode chegar a 12.000.000 Btu/h.

Fain Coil é um aparelho constituído de um gabinete onde são montados (I) um trocador de calor para refrigerar o ar e (II) um sistema de ventilação para movimentar o ar. No trocador de calor circula água gelada por dentro dos tubos (proveniente do chillers) e ar fora, razão pela qual os equipamentos *Fan Coils* e chillers devem ser utilizados em associação. São destinados usualmente para ambientes comerciais, como hotéis e *shopping centers*. O seu processo produtivo envolve estamparia, metalurgia, trocador de calor, pintura e montagem.

Há possibilidade de intercâmbio entre os diferentes tipos de equipamentos em um determinado ambiente, desde que observada a mesma capacidade de refrigeração e respeitadas as relações preço e rendimento dos mesmos. Tal possibilidade de substituição se assenta no fato dos diversos equipamentos de refrigeração se destinarem ao conforto térmico. A margem de substitutibilidade pelo lado da demanda entre os equipamentos é, contudo restrita, estando atrelada a critérios técnicos. Além das dimensões do ambiente a ser refrigerado, outros critérios de seleção são levados em conta no momento da escolha entre diversos projetos alternativos, tais como: insolação, presença de equipamentos elétricos, quantidade de usuários, saída de dreno e, também, preço.

Sendo assim, definimos mercado relevante na dimensão produto, no que se refere aos equipamentos, como a **fabricação e comercialização de “Split”**.

Compressor: é o principal componente dos equipamentos destacados e sua função é comprimir um vapor de baixa pressão e baixa temperatura, tornando-o um vapor de alta pressão e alta temperatura. Seu processo produtivo é complexo, pois é necessário desenvolver projetos de engenharia e sua montagem requer a utilização de outras partes, como por exemplo: bielas, blocos, virabrequim, etc. Sendo assim, não seria possível aos fabricantes de outros componentes ingressar neste mercado em um período inferior a 1 (um) ano e sem realizar significativos investimentos.

Condensador, Evaporador e Vaso de Pressão: são componentes com funções distintas e diferentes da do compressor. Seus processos produtivos são praticamente os mesmos, o que permite que os atuais fabricantes de determinado componente produza outro produto e, também, outros potenciais produtores ingressem neste mercado com baixos investimentos no prazo de cerca de 1 (um) ano. Portanto, delimita-se um único mercado para os componentes **condensador, evaporador e vaso de pressão**, dada a existência de flexibilidade na oferta.

Do exame do quadro acima, detectamos a ocorrência de concentrações horizontais nos seguintes produtos:

- a) **Split**
- b) **Compressor**
- c) **Condensador, Evaporador e Vaso de Pressão**

III.2 – Dimensão Geográfica

Segundo as requerentes, “a dimensão geográfica no mercado de condicionadores de ar

central é o mercado nacional. O mesmo se aplica ao mercado de peças e componentes. De fato, as importações destes itens representam apenas uma pequena parcela na composição das vendas setoriais.”

A compra direta do produto importado não é uma alternativa ao consumo do produto similar produzido no Brasil. Entre os fatores objetivos que reforçam esta tendência podemos citar o diferencial de preços entre produtos bastante similares. Neste caso o diferencial de câmbio, o frete, os custos associados às taxas de importação, o IPI e o ICMS pago, tornam o preço da mercadoria importada mais alta que o preço pago pelo produto nacional.

Outro aspecto, também vinculado ao produto, é que sua durabilidade e seu melhor desempenho estão associados a sua instalação, à manutenção e à limpeza do equipamento.

O produto importado leva cerca de 30 dias para chegar ao seu destino final, considerando-se o transporte e trâmite de liberação alfandegária. Assim sendo, a aquisição de um produto já internalizado ou produzido no país certamente representa um período de tempo bem mais reduzido. Isto é verdadeiro independentemente da distância a ser percorrida dentro do Brasil, especialmente se o equipamento for um produto produzido em série.

A demanda por condicionadores de ar central, não raro é atendida pela confecção de equipamentos feitos sob medida. Nessas condições a opção pelo equipamento produzido no país é a mais freqüente. O produto importado perde para o produto nacional no item prazo de entrega.

Por outro lado, os condicionadores de ar central são bens de consumo duráveis, e, portanto, não perecíveis, não havendo qualquer limitação à comercialização do produto por conta da perecibilidade. Os custos de transporte também não representam empecilho ao transporte do produto no território nacional.

A ICP possui revendedores autônomos em todo território nacional exceto em Manaus. O seu menor frete é de 2% (São Paulo) e o maior de 7% (Belém).

A CARRIER, por seu turno, tem canais de distribuição para os produtos em todo território nacional. Os produtos chegam ao mercado por representantes especializados, pela venda direta da fábrica e pela atuação do comércio varejista de porte, cadeia de lojas e redes de supermercados entre outros. A média nacional do custo do frete sobre a expedição de condicionadores para a SPRINGER CARRIER gira entre 1,8% a 2%.

Isto posto, consideraremos a dimensão geográfica dos mercados relevantes, descritos acima, como a totalidade do território nacional.

IV – Da Possibilidade do Exercício de Poder de Mercado

IV.1 – Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

A seguir, destacamos as participações das requerentes, bem como as de seus concorrentes, em cada um dos mercados relevantes definidos, em 1998, ano anterior à realização da operação.

IV.1.1 – Mercado de Equipamentos Split

Conforme informação prestada pela Associação Brasileira de Refrigeração Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento – ABRAVA, a melhor forma de demonstrar as participações para os equipamentos de central de ar condicionado é por **Tonelada de refrigeração - TR**. Desta forma, procedemos a adoção desta unidade para a apuração das participações de mercado para os equipamentos Split.

QUADRO 2
EVOLUÇÃO DAS PARTICIPAÇÕES DE MERCADO NOS ÚLTIMOS 4 ANOS
MERCADO NACIONAL DE SPLIT
(Em Tonelada de refrigeração)

EMPRESA	1996	1997	1998	1999
CARRIER	45,2%	38,5%	45,6%	58,9%
ICP	-	-	2,1%	-
Concentração	45,2%	38,5%	47,7%	58,9%
TRANE	16,2%	16,8%	12,4%	6,5%
HITACHI	16,9%	11,3%	8,0%	6,6%
YORK	8,6%	12,8%	14,3%	11,2%
PANASONIC	-	1,2%	1,5%	0,4%
OUTROS	13,1%	19,4%	16,1%	16,4%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Empresas

Assim, considerando o ano de 1998, a concretização da operação propiciará à SPRINGER CARRIER (UTC) elevar sua participação para 47,70%, o que indica o controle de parcela suficientemente alta para exercer unilateralmente o poder de mercado.

IV.1.2 – Mercado Compressores

Ressalte-se que diante de nossas insistentes solicitações, as requerentes esclareceram não dispor de quaisquer dados ou mesmo estimativas de participações de mercado das principais empresas ofertantes dos principais componentes dos equipamentos de ar condicionado e apresentaram, com base no Guia de Produtos e Serviços da Revista ABRAVA, um índice dos equipamentos e componentes para ar condicionado, ventilação e aquecimento. Neste índice são relacionados os diversos componentes, as empresas que os produzem e/ou comercializam, mas não contempla as participações de mercado dos ofertantes.

Desta forma, recorreremos às estruturas de mercado utilizadas por ocasião da análise do Ato de Concentração nº 08012.003220/99-81, entre as empresas York International Corporation e Sabroe Refrigeration A/S.

QUADRO 3
MERCADO NACIONAL DE COMPRESSORES
(Em 1998)

EMPRESA	FATURAMENTO (R\$ milhões)	PARTICIPAÇÃO (%)
Bitzer	12,0	40,0
Copeland	5,0	17,0
Sabroe	3,6	12,0
Mayekawa	3,0	10,0
Madef	2,0	7,0
Carrier (UTC)	1,6	5,3
Danfoss	0,5	1,5
Tecuntshe	0,5	1,5
York	0,4	1,0
ICP	0,2	0,7
Outros	1,2	4,0
TOTAL	30,0	100,0

Fonte: Ato de Concentração nº 08012.003220/99-81

De acordo com o quadro acima, a operação acarreta uma concentração de 6% do mercado, sendo o acréscimo dela decorrente de apenas 0,7 ponto percentual, o que não implica parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral de poder de mercado.

IV.1.1 – Mercado Condensador, Evaporador e Vaso de Pressão

QUADRO 4
MERCADO NACIONAL DE CONDENSADOR, EVAPORADOR E
VASO DE PRESSÃO (em 1998)

EMPRESA	FATURAMENTO (R\$ milhões)	PARTICIPAÇÃO (%)
Apema	10,0	23,7
GEA	9,5	22,5

Seikan	3,5	8,2
Mebrafe	3,0	7,1
Madef	3,0	7,1
Continental	1,9	4,5
Carrier (UTC)	1,9	4,5
Sabroe	1,3	3,1
Frigotermo	1,0	2,4
Alenge	1,0	2,4
York	0,5	1,2
Polifrio	0,5	1,2
Engefrio	0,5	1,2
ICP	0,2	0,5
Outros	4,4	10,4
TOTAL	42,2	100,0

Fonte: Ato de Concentração nº 08012.003220/99-81

Nesse mercado, a concentração decorrente da operação será de 5%, e, a exemplo do ocorrido no segmento de Compressores, a empresa concentrada não irá deter parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício de poder de mercado.

IV.2 – Cálculo do C4

Relativamente ao mercado de **Split** a operação acarretará alteração no somatório das participações das quatro maiores empresas (C4), passando de 80,3%, antes da operação, para 82,4%, um acréscimo de 2,1 pontos percentuais.

V – Da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

V.1 – Condições de Entrada

As estimativas apresentadas pelas requerentes dão conta de que para a entrada de novos concorrentes no mercado de ‘Splits’, seriam necessários entre 60 e 90 dias, dependendo da modalidade produzida, ou seja, para a produção de ‘Split com condensador’ são necessários cerca de 90 dias, enquanto para a produção de ‘Split com evaporador’ o tempo estimado é de 60 dias. E, quanto aos investimentos, os mesmos seriam da ordem de aproximadamente R\$ 400 mil para os ‘Splits com condensadores’ e R\$ 300 mil para os ‘Splits com evaporadores’.

Por outro lado, a LG Electronics da Amazônia Ltda., empresa que entrou no mercado recentemente, informou, em atenção ao nosso ofício nº 0386, de 29/01/2001, que a estimativa de custo para a instalação de uma linha de produção de ‘Split’, incluindo galpão, maquinário, moldes, etc., é de que seriam necessários investimentos mínimos de U\$ 10 milhões e o tempo mínimo de 09 (nove) meses.

A provável reação das empresas instaladas diante da entrada no mercado de nova empresa, seria de aumentar a sua oferta e diminuir os preços, porque precisaria ocupar os espaços para dificultar a penetração da nova empresa.

Não existem custos afundados em relação ao produto, o mercado para máquinas e equipamentos usados existe, embora as possibilidades ainda sejam pequenas.

As diferenças em termos de fidelidade à marca se dão por conta dos serviços pós-venda, produtos com mais recursos, melhor custo-benefício e variedade de opções de capacidade e linha de produto.

A tecnologia utilizada no processo produtivo é madura e de fácil absorção, nos últimos 5 (cinco) anos, segundo as requerentes, entraram no mercado as seguintes empresas: PANASONIC (1,5%); ICP (2,1%); LG; GREE, e FUJITSU.

Registre-se que a TRANE, em setembro de 1999, instalou uma nova fábrica em Curitiba, sendo a primeira etapa do projeto voltada para a fabricação de minisplits, roof-tops e chillers. Por seu turno, a LGE iniciou suas atividades em janeiro de 1999 e, segundo suas informações, já detém 8% do mercado e os preços para o consumidor diminuíram aproximadamente 10%.

Apuramos, ainda, que não existem barreiras técnicas ou de qualquer outra natureza capazes de dificultar a fabricação do produto.

A Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento - ABRAVA estima, para o corrente ano, um crescimento do mercado da ordem de 18%. A LGE, por seu turno estima um crescimento anual de 20% até 2003.

Diante das considerações acima, entendemos que as condições de entrada de novos competidores no mercado são “fáceis” e “suficientes”, a ponto de inibir o exercício de poder de mercado unilateral ou coordenado, das empresas concentradas.

V.2 – Outros Fatores

Apresentamos, a seguir, os Gráficos 1, 2 e 3, com a finalidade de permitir uma melhor visualização da atuação das requerentes e seus concorrentes, antes e após a realização da operação:

DADOS CONFIDENCIAIS

Com base nos Gráficos acima verifica-se, entre outros aspectos, que trata-se de um mercado em expansão, na medida em que, ao longo dos anos, observa-se as seguintes taxas de crescimento: 74% (1997/96); 78% (1998/97); 21% (1999/98); e 18% (2000/99)³.

Para o ano de 2001, como mencionado anteriormente, a ABRAVA estima um crescimento da ordem de 18%, enquanto a LGE trabalha com uma perspectiva de

³ Vide Gráfico 1, de acordo com estimativas das requerentes, concorrentes e Abrava.

crescimento anual de 20% até o ano de 2003.

A análise dos dados nos permite constatar que a condição de líder do mercado, por parte da CARRIER, já estava consolidada antes da operação. Contudo, o seu poder de mercado não foi suficiente para impedir a entrada de novos concorrentes.

VI – Recomendação

A análise da operação, no que se refere ao mercado de “Splits”, revela uma concentração horizontal alta. Porém, as condições de entrada no mercado são fatores que inibem o eventual exercício unilateral e/ou coordenado de poder de mercado das requerentes. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação.

À apreciação superior.

JOÃO BATISTA DIAS
Técnico

MARCOS ANTONIO SALOMÃO ALVES
Técnico

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora COBED

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral de Produtos Industriais

De acordo

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico